



UNIVERSIDADE DO MINHO
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ECONÓMICAS E EMPRESARIAIS

CURSO DE LICENCIATURA em
Organização e Gestão de Empresas

TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO
ESTUDO DE CASO DA VIABILIDADE E IMPLEMENTAÇÃO DE UM CREMATÓRIO EM
SÃO VICENTE
ANO LETIVO 2018/2019 – 4º ANO

Autor: Nélida Vanessa Tavares Veríssimo, N.º 2954

Orientadora: Mestre Eliane Lopes da Graça

Mindelo, 2019

**UNIVERSIDADE DO MINDELO
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ECONÓMICAS E EMPRESARIAIS**

CURSO DE LICENCIATURA EM ORGANIZAÇÃO E GESTÃO DE EMPRESAS

**Trabalho de Conclusão de Curso
Estudo de Caso da Viabilidade e Implementação de um
Crematório em São Vicente
Ano Letivo 2018/2019 – 4º Ano**

Nélida Vanessa Tavares Veríssimo

Orientadora: Mestre Eliane Lopes da Graça

Mindelo, 2019

Nélida Vanessa Tavares Veríssimo

**Estudo de Caso da Viabilidade e Implementação de um
Crematório em São Vicente**

Monografia apresentado à Universidade do Mindelo como parte dos requisitos para a obtenção do grau de Licenciatura em Organização e Gestão Empresas.

Mindelo, 2019

RESUMO

O presente projeto tem por finalidade verificar a viabilidade económico-financeira para a implementação de um crematório em São Vicente, sob a denominação de *Crematório Lirio Azul*, e se tornar, neste sentido o primeiro crematório implantando em São Vicente.

A Cremação é uma prática funerária, muito antiga executada pelo homem, cujo objetivo é reduzir um corpo a cinzas através da queima do cadáver. Embora tem havido uma mudança de mentalidade por parte do povo cabo-verdiano, esta prática ainda tem alguns preconceitos e está longe de ser tipicamente cabo-verdiana.

Neste sentido para o melhor entendimento e estruturação do projeto, estudou-se os aspetos económicos, ambientais, técnicos administrativos, financeiros e legais, para a sua melhor implementação. Mas o primordial objetivo desse projeto passa por efetuar um plano de negócio e analisar a sua viabilidade financeira, porem antes será feito uma análise detalhada da bibliográfica que suporte a estrutura de um plano de negócio, assim como um estudo detalhado da empresa em questão e as estratégias a serem implementadas para o sucesso da mesma.

A metodologia deste trabalho deu-se através de consultas bibliográficas e entrevistas via telefone e correio eletrónico com fornecedores e concorrentes. O levantamento de dados com o público-alvo foi por meio de aplicação de um questionário. Por fim, constatou-se a primordialidade do empreendimento e também a sua viabilidade económica e financeira.

No desenvolvimento do projeto procurou-se demonstrar o nicho de mercado aberto para o setor de cremações e como atuar nesta área não explorada em Cabo Verde, deixando desta forma uma solução para amenizar o problema de falta de espaço para sepultura e as condições nos cemitérios. Foram igualmente utilizados planos financeiros para que se pudesse constatar a viabilidade do negócio.

PALAVRAS-CHAVE: Crematório, Plano de Negócio, Viabilidade Financeira, São Vicente.

ABSTRACT

This case study aims to verify the economic and financial viability for the implementation of a crematorium in São Vicente, under the name of Crematorio Lirio Azul, and become, in this sense, the first crematorium implanted in São Vicente.

Cremation is a very ancient funeral practice performed by man, whose purpose is to reduce a body to ashes by burning the corpse. Although there has been a change of mindset on the part of the Cape Verdean people, this practice still has some prejudices and is far from being typically Cape Verdean.

In order to better understand and structure the project, economic, environmental, technical, administrative, financial and legal aspects were studied for its best implementation. But the primary objective of this project is to make a business plan and analyze its financial viability, but a detailed bibliographic analysis that supports the structure of a business plan will be done, as well as a detailed study of the company in question and the strategies to be implemented for its success.

The methodology of this work was through bibliographic consultations and interviews via telephone and e-mail with suppliers and competitors. Data collection with the target audience was through the application of a questionnaire. Finally, it was found that the enterprise is of prime importance and its economic and financial viability.

In the development of the project we tried to demonstrate the open market niche for the cremation sector and how to act in this unexplored area in Cape Verde, thus leaving a solution to alleviate the problem of lack of burial space and the conditions in the cemeteries. Financial plans were used to verify the viability of the business.

KEYWORDS: Crematorium, Business Plan, Financial Viability, São Vicente.

DEDICATÓRIA

Dedico a toda minha família e amigos, pelo valioso estímulo para a conclusão da minha licenciatura.

AGRADECIMENTOS

Para a realização deste trabalho agradeço primeiramente, à Deus por ter-me concedido força, paciência e saúde para superar todos os desafios e dificuldades ao longo de toda a minha trajetória acadêmica, assim como para a elaboração do presente trabalho de fim de curso.

Agradeço ainda a minha orientadora Mestre Eliane Graça, pela enorme paciência, simpatia e disponibilidade para ajudar-me na elaboração do mesmo, assim como pela sua amizade. Agradeço ainda ao Prof. Doutor José Lopes pelo esclarecimento de dúvidas, tempo e paciência que dedicou a mim.

Agradeço ao meu companheiro Gabriel kusters que me ajudou desde sempre meu ano letivo com sua dedicação e amor.

Agradeço aos meus professores do curso de licenciatura em organização e Gestão Empresas da universidade do Mindelo, pela contribuição na minha formação por sempre acreditarem no meu trabalho.

Agradeço em particular, a minha docente Sheila Gomes, por sua atenção, auxílio e por nunca ter desistido de mim sempre a dar-me força para eu terminar a minha tese final e ter compreendido a importância do meu projeto.

Agradeço aos meus colegas de curso, pela troca de experiências e ajuda mútua, especialmente durante o período do estudo de conclusão.

Agradeço aos meus amigos e aos colegas, pelo apoio e paciência ao me ouvirem falar deste tema que é bastante sensível para a sociedade.

Agradeço às pessoas que, por gentileza, responderam o meu questionário ou colaboraram de alguma forma para a concretização desta pesquisa.

Por fim, porém, não menos importante, agradeço a oportunidade que o Crematorium Noordveld Nieuwegein proporcionou-me uma visita guiada para conhecer melhor o funcionamento da vida de um crematório na Holanda.

MUITO OBRIGADO!

EPIGRAFE

“Ninguém precisa ser extremamente talentoso para ter sucesso. Tudo o que você realmente precisa é descobrir o trabalho que gosta de verdade e depois persistir, persistir e persistir. Esse é o único segredo.”

(Stephen Covey)

ÍNDICE GERAL

INTRODUÇÃO	1
1. Enquadramento Geral	1
2. Justificativa	2
3. Pergunta Partida	4
4. Objetivos	4
4.1 Objetivo Geral	4
4.2 Objetivos Específicos	4
5. Metodologia de Investigação	5
5.1 Tipo de Pesquisa	5
5.2 População e Amostra	7
5.3 Definição da Área de Estudo	8
5.4 Método de Obtenção de Dados	8
5.5 Análise de Dados	10
6. Estrutura do Trabalho	10
CAPÍTULO I: Enquadramento Teorico	12
1.1 Cremação	12
1.1.1 Origem e o Processo de Cremação no Mundo	13
1.1.2 História da Cremação	17
1.1.3 Indústria da Cremação no Mundo	19
1.1.4 Cremação em Cabo Verde	24
1.2 Empreendedorismo	25
1.3 Plano de Negócio	27
1.3.1 Processo de Elaboração de um Plano de Negócio	33
Capítulo II: Processo de Implementação de um Crematório em São Vicente	46
2.1 Enquadramento Geral em Cabo Verde: Cidade do Mindelo	46
2.2 Breve Caracterização do <i>Crematório Lírio Azul</i>	50
2.3 Organograma	52
2.3 Plano de Marketing	54
2.3.1 Análise de Mercado	55
2.3.2 Análise sectorial	56
2.4 Plano Operacional	62

CAPÍTULO III: Estudo de Caso da Viabilidade e Implementação de um Crematório em São Vicente	70
3.1 Apresentação e Análise dos Resultados.....	70
3.1.1 Apresentação e Análise dos Questionários	71
3.2 Solução da Viabilidade	80
3.2.1 Plano Financeiro.....	80
3.2.1.1 Mapa de Investimento Global	80
3.2.1.2 Custo Com o Pessoal	83
3.2.1.3 Pressuposto e Receita.....	85
3.2.1.4 Fundo Maneio	86
3.2.1.5 Síntese do Investimento Global	86
3.2.1.6 Financiamento.....	87
3.2.1.7 Serviço da Dívida.....	87
3.2.1.8 Demonstrações de Resultado	88
3.2.1.9 Cash Flow Operacional e o Valor Atualizado Líquido (VAL).....	90
3.2.1.10 A Taxa Interna de Rentabilidade (TIR)	91
CONCLUSÃO	92
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	98
WEBGRAFIA.....	102

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Análise SWOT (ou FOFA)	40
Figura 2: Pirâmide do Planeamento Estratégico, Tático e Operacional.....	41
Figura 3: Cemitério da Cidade do Mindelo e da Zona de Salamansa 1	47
Figura 4: Cemitério da Cidade do Mindelo e da Zona de Salamansa 2	47
Figura 5: Cemitério da Cidade do Mindelo e da Zona de Salamansa 3	47
Figura 6: Cemitério da Cidade do Mindelo e da Zona de Salamansa 3	48
Figura 7: Organograma do Crematório Lírio Azul	52
Figura 8: Sistema de Cremação para Seres Humanos-Sistema de Cremação Power-Pak II.....	66
Figura 9: Power Pak II	66
Figura 10: Refrigerador Delca Científica.....	67
Figura 11: Demonstração do Processo de Cremação	69

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Reside em São Vicente?	71
Gráfico 2: Género	71
Gráfico 3: Idade	72
Gráfico 4: Estado Civil	72
Gráfico 5: Profissão	73
Gráfico 6: Religião	73
Gráfico 7: Já ouviu falar na cremação?	74
Gráfico 8: Já pensou em ser cremado ou sepultado, quando morrer?	74
Gráfico 9: Em caso afirmativo, qual seria sua opção?	75
Gráfico 10: Sua família respeitaria o seu desejo se quisesse ser cremado?	75
Gráfico 11: Alguém da sua família já expressou desejo de ser cremado?	76
Gráfico 12: Respeitaria o desejo de um familiar seu em ser cremado?	76
Gráfico 13: Já conheceu ou ouviu falar de alguém que foi cremado?	77
Gráfico 14: Sabe quanto custa uma cova ou o terreno no cemitério aqui em Mindelo?	77
Gráfico 15: Acha que uma cremação custa mais caro ou menos barata que uma cova no cemitério de Mindelo?	78
Gráfico 16: Tem algum preconceito com a prática de cremação?	78
Gráfico 17: Acha que Cabo Verde deveria ter um crematório?	79
Gráfico 18: Caso venha a existir um crematório em qual das ilhas acharia mais adequada a construção e a instalação de um crematório?	79

ÍNDICE DE TABELAS

Tabela 1: Analise Swot Crematorio Lírio Azul.....	60
Tabela 2: Mapa de Investimento Global 1	80
Tabela 3: Mapa de Investimento Global 2.....	81
Tabela 4: Mapa de Investimento Global 3.....	81
Tabela 5: Mapa de Investimento Global 4	82
Tabela 6: Mapa de Investimento Global 5	82
Tabela 7: Amortização.....	82
Tabela 8: Incremento Salarial.....	83
Tabela 9: Custo com o Pessoal.....	83
Tabela 11: Fundo de Maneio	86
Tabela 12: Síntese do Investimento Global.....	86
Tabela 13: Financiamento	87
Tabela 14: Serviço da Dívida	87
Tabela 15: Demonstrações de Resultado.....	88
Tabela 16: Fornecimento de Serviços Externos	89
Tabela 17: Cash Flow Operacional e o Valor Atualizado Líquido (VAL)	90
Tabela 18: A Taxa Interna de Rentabilidade (TIR)	92

ÍNDICE DE FÓRMULAS

Fórmula 1: Fórmula do Valor Atualizado Líquido (VAL)	44
Fórmula 2: Fórmula da Taxa Interna da Rentabilidade (TIR)	45
Fórmula 3: Fórmula do Período de Recuperação do Investimento -Payback.....	45

SIGLAS E ABREVIATURAS

i - Taxa de Juros do Projeto

I_0 - Investimento Inicial

FC_t - Fluxo de Caixa do Projeto

CANA-Cremation Association of North America

FOFA – Força, Oportunidade, Fraquezas e Ameaças

INE - Instituto Nacional de Estatísticas

SWOT - Strengths, Weaknesses, Opportunities y Threats

TA - Taxa de atualização

TIR - Taxa Interna da Rentabilidade

VAL - Valor Atualizado Líquido

n - Tempo de Vida do Projeto

UL – Underwriters Laboratory

INTRODUÇÃO

1. Enquadramento Geral

Atualmente, Cabo Verde está a crescer de uma forma acelerada, não planeada, em função do aumento natural da população. Este crescimento populacional é a consequência da alta da taxa de natalidade.

Segundo dados do INE (2018), a ilha do Monte Cara tem uma população residente de 83.467 habitantes, o que corresponde a 15,4% do todo nacional. O sexo masculino é predominante, com 50,8% do total de habitantes, sendo que as mulheres representam 49,2%. A ilha de São Vicente possui uma população jovem, cuja idade média é de 31,9 anos.

Segundo o Country Meters (2019), “A taxa de natalidade é geralmente o fator decisivo na determinação da taxa de crescimento populacional. Depende tanto do nível de fertilidade e na estrutura etária da população”.

Em relação a taxa de mortalidade, apesar de ser apenas um indicador bruto da situação da mortalidade no país, indica com precisão o impacto da mortalidade atual sobre o crescimento da população. Neste Ponto, segundo os últimos dados de 2019 da Country Meters em média por cada 100 habitantes acontecia 6,17 mortes.

Considerando que o ser humano nasce, cresce, desenvolve, envelhece e morre, estágio esse considerado final, é pertinente salientar que tais cerimónias fúnebres do povo cabo-verdiano costumam ser diferenciadas. O povo cabo-verdiano, por ser de uma maioria católica tem como característica realizar funerais com enterro dos corpos. Porém, vale salientar que existe uma grande quantidade de católicos que já estão a se adaptar a novos valores e culturas empregados pela sociedade em geral.

Como se sabe, estamos inseridos num contexto cada vez mais globalizado com mudanças constantes nos setores da vida social e Cabo Verde não foge a regra. O povo cabo-verdiano, por ser de uma maioria católica tem como característica realizar funerais com enterro dos corpos. Porém, vale salientar que existe uma grande quantidade de católicos que já estão a se adaptar a novos valores e culturas empregados pela sociedade em geral.

Por outro lado, como falado anteriormente, o crescimento da população faz com que a mortalidade também aumente, porém, no entanto, cabe destacar que não existe uma proporção linear para ambos os fatos, mas, existe uma ligação em função da quantidade de pessoas, influenciada por diversos fatores pertinentes ao crescimento tais como violência urbana, fatalidades, trânsito, *stress*, entre outros fatores.

Neste sentido, vai-se fazer uma investigação académica para estudar a viabilidade e a implementação de um crematório em São Vicente.

O processo da implementação de um crematório ao que muitos pensam, apesar de exigir equipamentos e recursos de alta tecnologia, tem custos consideravelmente baixos. De outra forma um túmulo no cemitério requer cuidados e despesas.

A cremação constitui uma vantagem porque para além de mais económica não exige taxa de manutenção visto que as cinzas podem ser levadas para casa ou espalhadas em qualquer sítio. E é vista, hoje em dia, como um serviço de funeral moderno.

Da mesma forma que os cemitérios têm o seu espaço no mercado, a cremação é uma prática que vem ganhando cada vez mais notoriedade na sociedade em geral.

Durante o trabalho vão ser abordados dados sociais, financeiros e comerciais, que buscarão comprovar a necessidade desta área ainda inexplorada, buscando-se mostrar um caminho para o empreendedorismo.

Tendo em vista esta nova opção comprovadamente viável em outros locais do mundo e do país, esta é uma oportunidade de negócio válida para análise de um estudo de viabilidade.

2. Justificativa

Cabo Verde, por apresentar uma diversidade religiosa considerável, e por ser afetado diretamente pelo crescimento populacional, terá num curto período de tempo problemas relacionados a espaços para sepultar os seus entes queridos.

Desta forma, por prever uma possível falta de opção relacionada ao assunto em questão, pensa-se em exercitar a capacidade empreendedora através da montagem de um negócio

que além de resolver um problema relacionado ao espaço, pode também atuar no sentido de valorizar ainda mais as cerimónias dos entes queridos.

Neste sentido, este projeto tem como caráter de relevância e de originalidade pelo fato de não existir nenhuma empresa que trabalhe com a cremação de pessoas, apesar das ilhas de São Vicente e de Santiago disporem de fornos que foram adquiridos há muito tempo atrás, para ajudar no combate ao surto da epidemia ébola sentido na altura. Mas como Cabo Verde não sofreu muito com a doença, os fornos não tiveram qualquer utilidade, e foram então utilizados para a queima de lixos hospitalares.

Contudo para conhecimento, de Cabo Verde não existe nenhuma empresa que trabalha neste ramo, fator esse que apresenta um diferencial competitivo e um mercado inexplorado, o que demonstra uma grande justificativa.

Por se tratar de um empreendimento novo, sem qualquer parâmetro de comparação em Cabo Verde, é de se justificar também que a execução deste trabalho, através da análise da viabilidade do projeto, trata-se de uma ação recomendada por instituições de auxílio que apoiam projetos empreendedores.

Diante de um estudo detalhado do negócio em questão, de um conhecimento específico das potencialidades e fraquezas de um empreendimento deste porte, proporciona-se para o gestor maiores informações sobre a necessidade de se investir ou não. Logo, os investimentos podem ser melhor planeados, fator esse que ressalta ainda mais a importância deste trabalho. Por outro lado, imagina-se que tal projeto traria uma contribuição para o desenvolvimento do país, pois um crematório é um negócio que pode ser viável.

Por fim, acredita-se que este trabalho poderia trazer uma solução para a falta de espaço presente e futura para a sepultura nas grandes cidades, seja qual for a procura, pois tende a ser muito mais viável o aumento das instalações de um crematório para mais um forno (que pode realizar até dez cremações por dia cada urna), do que a disponibilidade de vasta área para mais um cemitério. Além disso, um negócio com tais características não traz nenhum tipo de poluição ao meio ambiente tendo isso como energia limpa.

3. Pergunta Partida

A pergunta de partida na investigação científica é primordial no seu processo de execução. Segundo Quivy, (2005) uma pergunta de partida constitui normalmente um primeiro meio para romper com o senso comum e deve ao mesmo tempo, ter três qualidades essenciais: clareza, exequibilidade e pertinência, pois através da pergunta de partida consegue-se ter uma ideia clara acerca do objetivo a alcançar. Além disso deve ser precisa, realista e compreensível.

Com base nisso, de uma forma direta e simples, o referido Plano procura responder a seguinte pergunta: **É viável atualmente implementar um crematório em São Vicente?**

Que por sua vez acaba por responder a seguinte problemática de pesquisa: Como poderá ser utilizado a implementação de um crematório em São Vicente?

4. Objetivos

4.1 Objetivo Geral

O objetivo geral deste trabalho passa por analisar a viabilidade da implementação futura de um crematório em São Vicente.

4.2 Objetivos Específicos

Para alcançar o objetivo geral, foram definidos os seguintes objetivos específicos:

- 1- Avaliação económica e financeira do investimento, apurando qual a real remuneração do capital investido e a necessidade de recursos para a sua execução;
- 2- Analisar a importância de fatores como: Custo das Construções, Custo dos Equipamentos, Custos Operacionais, Número de Cremações, Preços dos Serviços, etc.,
- 3- Avaliar o futuro empreendimento do ponto de vista mercadológico, técnico, jurídico e organizacional;
- 4- Avaliar os riscos e incertezas relacionadas com as opções propostas;
- 5- Buscar a definição dos principais parâmetros do projeto, de modo a facilitar a execução do empreendimento.

5. Metodologia de Investigação

O presente trabalho de investigação tem como tema “estudo de caso de viabilidade e implementação de um crematório em São Vicente”. O objetivo deste trabalho é analisar a viabilidade para implementar um crematório em São Vicente e selecionar os problemas relacionados com a superlotação nos cemitérios em São Vicente, e propor uma solução para resolver o problema de superlotação nos cemitérios e falta de condições nelas expostas.

A metodologia de pesquisa é a parte fundamental para qualquer trabalho, pois, é através dela que se busca as respostas ao problema de pesquisa. Para (Gil, 1999), a pesquisa é um processo formal e sistemático de desenvolvimento de método científico.

O objetivo fundamental é descobrir respostas para problemas mediante a utilização de procedimentos científicos.

A investigação científica parte de uma fase conceitual, depois para uma fase metodológica e por fim progride para uma fase empírica que é baseada em observações.

Dado a natureza do tema, a metodologia deste trabalho é distribuída por várias etapas e procedimentos de forma a se conseguir alcançar os objetivos pretendidos.

5.1 Tipo de Pesquisa

Primeiramente o presente projeto é de caráter exploratório e descritivo. Exploratório uma vez que para uma maior familiaridade com o tema foi necessário fazer um levantamento significativo da bibliografia, recorrendo a autores e entrevistados que possuem uma enorme ligação com o assunto em questão. E descritiva porque visa descrever de uma forma cuidadosa o tema em si e a sua problemática através de recolha de dados qualitativos e quantitativos, alcançadas por meio das seguintes técnicas: a observação no terreno, a aplicação de questionários e a execução de entrevistas.

É também uma pesquisa analítica, porque busca identificar o público-alvo de acordo com a religião, níveis socioeconómico e cultural, que venha estabelecer uma relação entre o sistema de decessos através do modelo de cremação e o de cemitério, com isso analisar estratégias de como ampliar mercado, esta observação pode ser analisada com a afirmação

a seguir, Segundo Thomas e Nelson (1996, p.19), “As pesquisas analíticas envolvem o estudo e avaliação aprofundados de informações disponíveis na tentativa de explicar o contexto de um fenómeno”. Para se obter tal propósito se aplicam pesquisas do tipo aplicada e descritiva.

Com relação ao tipo de pesquisa aplicada pode-se ver nas palavras do autor Lakatos e Marconi (2006, p.20), que “Pesquisa aplicada, como o próprio nome indica, caracteriza-se por seu interesse prático, isto é, que os resultados sejam aplicados ou utilizados, imediatamente, na solução de problemas que ocorram na realidade”.

Com isso, quanto aos meios classifica-se como uma pesquisa bibliográfica, documental, de levantamento e estudo de caso. Pesquisa bibliográfica parte dos princípios e fundamentações teóricas obtidas em livros, revistas, *sites* entre outros. (Marconi & Lakatos, 2003)

Pesquisa documental, de acordo com (Kauark, et al., 2010, p. 28) são documentos elaborados “(...) a partir de materiais que não receberam tratamento analítico”. Levantamento ocorre quando envolve a interrogação direta das pessoas cujo comportamento desejamos conhecer através de algum tipo de questionário; estudo de caso é um tipo de pesquisa qualitativa e/ou quantitativa, entendido como uma categoria de investigação que tem como objeto o estudo de uma unidade de forma aprofundada, podendo tratar-se de um sujeito, de um grupo de pessoas, de uma comunidade etc. (Prodanov & Freitas, 2013)

Neste sentido para a elaboração desse trabalho, foram feitas pesquisas bibliográficas, para uma melhor execução do enquadramento teórico, através de livros, artigos e documentos eletrônicos relacionados com os temas: Plano de Negócios, Administração, Gestão Empresarial, Projetos de Investimento, Empreendedorismo, Funerarias e crematórios abordados em vários contextos socioeconomicos, Marketing, entre outras pesquisas.

O Estudo de caso, é definido segundo (Kauark, et al., 2010, p. 29) pelo estudo profundo e exaustivo de um ou poucos objetos de maneira que se permita o seu amplo e detalhado conhecimento. Esta parte da pesquisa que indica os caminhos a serem percorridos, visa esclarecer como o mesmo será realizado sobre o seguinte tema.

5.2 População e Amostra

Neste estudo, a etapa que exigiu definição da população e do universo da amostra foi exclusivamente a da pesquisa mercadológica que, por necessitar de aplicação de questionários, exigiu um cálculo para definição do número adequado de pessoas a serem entrevistadas, de modo a não gerar vieses nos resultados e permitir um nível elevado de confiabilidade nas conclusões obtidas a partir dos mesmos.

Mattar (2005) considera que cabe ao pesquisador definir metodologicamente a pesquisa, determinar a população de pesquisa, o número de elementos dessa população que faz parte da amostra e o processo através do qual serão escolhidos os elementos da amostra.

Conforme Kinneer e Taylor (cit in Mattar, 2005, p. 269), população de pesquisa "do agregado de todos os casos que se enquadram num conjunto de especificações previamente estabelecidas". Estes autores também são quem definem o elemento de pesquisa como "a unidade sobre a qual procura-se obter os dados".

Ainda segundo Mattar (2005), a designação apropriada de população precisa apresentar:

- a) Definição das especificações dos elementos de pesquisa;
- b) Definição da unidade amostral;
- c) Abrangência geográfica da pesquisa;
- d) Período de tempo.

A população definida para esta pesquisa refere-se a pessoas que compõem a população residente em São Vicente.

Após a população definida, foi preciso calcular o tamanho da amostra a ser pesquisada. Para isso é importante que se defina antes se a amostragem será do tipo: probabilística ou não probabilística.

Segundo Mattar (2005), amostragens probabilísticas são aquelas em que cada elemento da população tem uma chance conhecida e diferente de zero de ser selecionado para compor a amostra.

Já as amostragens não probabilísticas são aquelas em que a seleção dos elementos da população para compor a amostra depende, ao menos em parte, do julgamento do

pesquisador ou do entrevistador no campo, e não há nenhuma chance conhecida de que um elemento qualquer da população venha a fazer parte da amostra.

No processo de pesquisa, é necessário ainda que se faça a seleção física das unidades de amostra da pesquisa. Conforme Mattar (2005), unidade amostral é a unidade básica que contém os elementos da população a ser amostrada. E nos casos mais simples, as unidades amostrais e os elementos são os mesmos. No caso da pesquisa realizada, haja vista a singularidade de sua especificação, as unidades amostrais e os elementos serão os mesmos. Isto significa que ambos são compostos especificamente por pessoas residentes na cidade de Mindelo. Aqui vale destacar que a amostra foi retirada da população que são considerados integrantes de São Vicente.

5.3 Definição da Área de Estudo

O estudo de caso da viabilidade e implementação de um crematório será desenvolvido na cidade de Mindelo, ilha de São Vicente, estando também aberto para o atendimento de todo as ilhas de Cabo Verde, ressaltando desta maneira *Lírio Azul* com mais um ponto de referência para todo o estado de Cabo Verde.

5.4 Método de Obtenção de Dados

Segundo Cervo e Bervian (1983) o primeiro passo da pesquisa resume-se na escolha do assunto, que deve passar por uma seleção onde se eliminam os assuntos indesejáveis e concentra-se nos de maior prioridade. Os assuntos devem ser novos ou complementares, ou seja, trazendo novidades sobre assuntos já abordados. As questões devem ser intelectuais ou práticas, evitando-se os assuntos fáceis e os já muito discutidos.

Para (Severino, 2007, p. 124) as técnicas de pesquisa “são procedimentos operacionais que servem de mediação prática para a realização das pesquisas”, estão relacionadas com a coleta de dados, ou seja, a parte prática da pesquisa.

O método de obtenção de dados para o desenvolvimento deste trabalho, foi suportado por questionários, entrevistas e observação direta.

- **Questionários**

A recolha dos dados ocorrerá por meio de várias questões estruturadas e criadas antecipadamente, que serão respondidas por todos os inquiridos na empresa sem a presença do inquiridor (Marconi & Lakatos, 2006).

De acordo com (Gil, 1999), o questionário traz inúmeras vantagens a uma investigação, pelo facto de poder abranger um número significativo de pessoas, garantir o anonimato das respostas, permitir alguma flexibilidade no tempo para responder às questões e não influenciar as opiniões dos inquiridos.

O questionário aplicado foi composto por 19 questões, formuladas com o objetivo de saber a aceitabilidade da sociedade no que diz respeito a viabilidade da implementação de um crematório em São Vicente. Onde foram utilizados questionários mistos com perguntas fechadas.

A recolha de dados deu início com a deslocação da investigadora à Universidade do Mindelo pessoalmente onde efetuou-se a distribuição dos questionários aos docentes e discentes e também em diversos locais às pessoas conhecidas e amigos.

- **Entrevista**

As entrevistas com técnicas qualitativas podem ser classificadas como semiestruturadas ou em profundidade (Vieira, 2009).

Para a coleta de dados da pesquisa qualitativa, realizaram-se através de contato telefónico e e-mail, entrevistas semiestruturadas, onde as questões são abertas para o entrevistado responder livremente.

Para uma informação mais completa foram efetuadas entrevistas aos proprietários de agências funerárias com o objetivo de conhecer a realidade do negócio, os seus pontos fortes e fracos, o seu ambiente, estrutura, produtos e serviços oferecidos, preços, entre outras informações relevantes.

- **Observação Direta**

Segundo (Quivy & Campenhoudt, 1992) a observação direta: “Trata-se de um método no sentido restrito, baseado na observação visual, (...) os métodos de observação direta constituem os únicos métodos de investigação social que captam os comportamentos no

momento em que eles se produzem e em si mesmos, sem a mediação de um documento ou de um testemunho.”

A observação direta é fundamental para o processo de pesquisa, entretanto, é na fase da recolha de dados que ela se torna mais evidente, conjugada a outras técnicas ou utilizada de forma exclusiva (Gil, 2008).

Carateriza-se nesta pesquisa em específico, como observação direta, a experiência da autora com a visita do ambiente interno de um crematório na Holanda na cidade de Utrecht, e pela presença da visita permitindo uma observação e percepção da estrutura física, do crematório, comunicação interna, motivação/satisfação do espaço organizacional.

5.5 Análise de Dados

Por fim, para análise dos dados dos questionários recolhidos, foram processados com apoio informático, inseridos no *excel* para simulação de cálculos, dispostos sob a forma de tabelas e gráficos.

Os cálculos efectuados auxiliaram na projecção dos proveitos e custos, despesas e receitas, para além dos indicadores financeiros, fundamentais para análise da viabilidade desse projeto.

6. Estrutura do Trabalho

Para melhor compreensão do presente projeto, a estruturação do mesmo se encontra distribuído da seguinte forma:

- **Introdução**

Na primeira etapa desse projeto foi feito um enquadramento geral do tema em questão, foi justificado a razão da escolha do tema, foi definido uma pergunta de partida, que visa orientar o estudo, o objetivo geral e por fim, os procedimentos metodológicos utilizados na elaboração do presente estudo.

- **Capítulo I: Enquadramento Teórico**

No capítulo I foi feito uma revisão bibliográfica de todos os assuntos encontrados em livros, artigos científicos, documentos eletrónicos, que abordam a temática em questão, referenciada ao longo desse trabalho.

- **Capítulo II: Processo de Implementação de um Crematório em São Vicente**

No capítulo II farei um estudo de viabilidade e implementação de um crematório em São Vicente e será feita a análise no mercado onde se insere o projeto de implementação, e será feita uma análise financeira e económica do projeto.

- **Capítulo III: Estudo de Caso: Viabilidade e Implementação de um Crematório em São Vicente**

No capítulo III serão apresentados os dados recolhidos e será feita uma análise a esses mesmos dados.

- **Conclusão**

Por último, na conclusão será feita uma apreciação geral do trabalho, um reforço à análise do estudo de caso, será igualmente respondida a pergunta de partida, posteriormente será efectuado uma exposição das limitações encontradas ao longo da elaboração desse trabalho e por fim serão feitas as devidas recomendações e sugestões para trabalhos futuros.

CAPÍTULO I: ENQUADRAMENTO TEORICO

O trabalho apresentado é um estudo sobre viabilidade e implementação de um crematório na cidade de Mindelo em Cabo Verde, tendo em conta a situação de superlotação dos cemitérios, falta de condições ambientais, essa prática vem se tornando uma alternativa para resolver o problema da falta de área física.

Portanto neste capítulo é apresentado uma pesquisa bibliográfica que foi utilizada como base de fundamentação teórica para o desenvolvimento deste estudo, relacionando o conceito de diversos autores e de diferentes fontes de referência, com relação aos aspetos que vão desde conceitos e problemas do sepultamento, história e aceitação da cremação, até os aspetos fundamentais à elaboração e ao desenvolvimento de um plano de negócios confiável.

Desta forma é importante ressaltar as razões para optar pela prática da cremação para a sociedade de Mindelo. Tendo em conta que hoje, o processo é visto em muitas partes do mundo com mais naturalidade, além de ser mais prático e económico para muitas famílias.

1.1 Cremação

A palavra Cremação vem do latim *cremare*, significando incinerar ou queimar. É um método muito antigo e asséptico, usado pelos orientais, para transformar em cinza ou pó os restos mortais, o corpo físico inerte, o cadáver da pessoa. (Brock, 2007)

Segundo França (1991) a cremação é um processo, onde uma pessoa é transformada em cinzas, em fornos elétricos específicos que suportam uma temperatura de aproximadamente 1000° C, a cremação, é na verdade, o processo mais higiénico, mais económico, mais prático e mais humano.

Em razão disso, os próprios órgãos públicos mesmo não orientais usam legalmente da cremação, nos casos de mortes coletivas de pessoas ou animais por epidemias virulentas, para evitar o perigo de expansão das doenças infecciosas.

1.1.1 Origem e o Processo de Cremação no Mundo

A cremação começou desde os primórdios do homem pré-histórico. O homem primitivo descobriu os benefícios de calor e chamas, e fogo se tornou uma divindade, expressou sua devoção a Deus e buscou proteção para seus membros falecidos através da cremação.

Desde então a prática se estende à Europa Central, e aparece na península Grega durante a Idade do Bronze. Os gregos acreditavam que quando se cremava um corpo, purificava-se a sua alma e era abandonada a sua forma na terra.

Quando o povo romano absorveu as ideias e os costumes gregos, também acabaram por iniciar a prática da cremação. Neste sentido o Império romano com o desenvolvimento e aperfeiçoamento da cremação, a atividade expandiu-se rapidamente e os restos cremados eram colocados em urnas funerárias e muitas vezes alojadas num Columbário¹.

Posteriormente, por volta de 400 a.C. a maior parte da Europa se converteu ao cristianismo e à substituição de enterros quase completamente à cremação. Neste sentido é importante, salientar que a cremação não foi o primeiro processo usado pelos primitivos habitantes da terra.

Para os primitivos, o cadáver continuava a viver, sentir e amar, de forma que procuravam cercá-lo de cuidados, que consistia em cobri-lo com folhas, galhos e pedras, empregando mais tarde outros meios como o encerramento dos cadáveres em potes, grutas, poços, caixas e urnas.

Além da cremação, os cadáveres são tratados através da inumação² simples, inumação após embalsamento, inumação após necropsopia, imersão, destruição dos corpos pelos animais, ossuários, múmias e sarcófagos egípcios.

Quanto a destruição dos corpos pelos animais, conta-nos Vicente Ibanez em seu livro 'La vuelta al mundo de un novelista' (cit in Fávero, 1980, p. 506-7) que, em Bombaim, os parsis (persas que não se submetiam aos muçulmanos) devotos do masdeísmo, fiéis aos

¹ O columbário é um lugar, geralmente num cemitério, onde são depositadas as urnas contendo as cinzas dos mortos depois da cremação dos cadáveres.

Na Roma Antiga os columbários eram grandes câmaras subterrâneas onde os restos mortais, depois de cremados, eram colocados em pequenos nichos nas paredes, normalmente decorados com placas comemorativas e esculturas com a imagem do morto.

² Inumação é ato ou efeito de enterrar.

ritos do mago Zaratrusta, costumam entregar os seus cadáveres aos abutres para serem destruídos. Assim fazem porque, para eles, são sagrados o fogo, a terra e a água, o que impede que os corpos mortos os contaminem.

Têm eles 5 torres chamadas Torres do Silêncio, encarregadas de receber os cadáveres que vão ser destruídos. Uma delas é destinada aos suicidas. Em três quartos de hora, a legião de abutres que por lá se acha, reduz um corpo a esqueleto. Os restos, no dia seguinte, são retirados e colocados num poço central. Essas torres, em hipótese nenhuma são mostradas aos visitantes. E no seu interior, somente os parsis inferiores podem penetrar no desempenho de sua tarefa em conduzir os cadáveres e retirar os ossos.

Os ossuários vinculam-se às inumações e são sepulturas perpétuas. Das sepulturas temporárias, após o prazo regulamentar, os ossos podem ser retirados, postos em caixas metálicas e depois removidos para o ossuário. Por fim, múmia e sarcófagos egípcios referem-se o culto aos mortos, parte fundamental da religião egípcia. Como o corpo deveria ser conservado, mumificavam-no cuidadosamente e encerravam-no num sarcófago que reproduzia as linhas gerais do corpo humano e especialmente a fisionomia do morto.

Na cultura ocidental, a cremação voltou à prática em 1800. Em 1869, durante a Conferência Internacional de Florença, Itália, foi aprovado uma resolução, insistindo a todas as nações representadas, que promovessem a cremação como “uma ajuda pública à saúde e salvar o mundo dos vivos”. Esse movimento de apoio à cremação se espalhou pela Europa, América e Austrália

Em 1873, o professor Bruno Brunetti desenvolveu uma câmara de cremação que foi exposta na Exposição de Viena. No ano seguinte, o cirurgião da rainha Victoria, Sir Henry Thompson, fundou a Sociedade de Cremação da Inglaterra, preocupada com tudo relacionado à saúde pública. Em 1878 eles construíram os primeiros crematórios na Inglaterra (Woking) e na Alemanha (Gotha).

A cremação na América do Norte embora a primeira cremação devidamente documentada tenha sido realizada em 1792, apenas recentemente desde 1876, desde o primeiro crematório construído em Washington, Pensilvânia, que a cremação começou a ser praticado. De 1881 e 1885, várias sociedades de cremação foram organizadas nos Estados Unidos e à medida que os fornos aumentavam, os números de cremações aumentavam.

Em 1913, 52 crematórios já estavam a operar nos Estados Unidos e mais de 1.000 cremações foram realizados, foi também neste ano que o Dr. Hugo Ericksen fundou a Associação Americana de Cremação, que mais tarde se tornou a Associação de Cremação da América do Norte (CANA).

A Associação de Cremação da América do Norte (CANA) informou em 1998 que o volume de cremação era 23% superior ao ano anterior (1997) - mais de 551.000 cremações somente naquele ano. Aproximadamente uma em cada cinco pessoas nos Estados Unidos escolhe cremação para disposição de seus restos mortais. Os volumes de cremação variam em cada região dos EUA. Por exemplo, no estado de Nova Inglaterra, a cremação era superior a 29% em 1998, e espera-se que essa proporção seja maior 49% em 2010 (cremações com relação a pessoas falecidas).

O processo de cremação é a segunda forma mais comum de descarte nos EUA, mas no geral a maioria das pessoas têm pouca ou nenhuma informação sobre o próprio processo de cremação. Numa recente pesquisa realizada pela indústria funerária, verificou-se que apenas 15% dos entrevistados optaram pela cremação e tiveram a impressão de serem adequadamente educados sobre o assunto da cremação.

Ao contrário da crença popular, uma vez que uma pessoa expressa sua decisão pela cremação permanece o processo e é apenas o começo, pois quem prefere a cremação tem várias opções à sua disposição. Algumas delas são:

- Um serviço funerário tradicional, antes da cremação
- Um curto velório antes da cremação e um serviço não tradicional.
- Uma cremação direta, quando o corpo é levado ao crematório e os restos cremados retornam a família.

Quando ocorre uma morte, pode haver um período de 48 horas desde o momento da morte até que o corpo seja cremado. Desta forma, o diretor do funeral ou o cemitério apresentará os documentos necessários para receber a permissão necessária.

Para preparar o corpo para a cremação, todos os dispositivos mecânicos devem ser removidos, como aparelhos auditivos, para evitar possíveis problemas devido à explosão da bateria. Na maioria das cremações, o cadáver é colocado numa urna ou recipiente rígido feito com material inflamável.

Algumas funerárias e cemitérios que operam com crematórios permitem que a família testemunha o falecimento e a operação de carregamento do caixão no forno. Quando o forno é ativado e a temperatura atinge 870 C-1100 C, o corpo é reduzido para fragmentos ósseos ou cinza. O próprio processo de cremação não produz cinzas, como normalmente se acredita. Dependendo do modelo de crematório selecionado, o tempo médio fica entre 80 e 120 minutos, para um corpo adulto de tamanho normal.

Quando a cremação estiver completa e os restos calcinados estiverem frios, eles geralmente são processados mecanicamente num dispositivo complementar ao forno, e as cinzas assim produzidas colocadas em embarcação temporária até que as famílias escolham a urna final e seu local de permanência.

No México, país em que a cremação é amplamente aceite, os órgãos são geralmente cremados em caixas de papelão, que são empilhadas estampadas e armadas somente antes de realizar o processo de cremação.

A Cremação na Holanda corresponde cerca de 60% dos funerais, mas o funeral na Holanda não acontece tão rápido como no Brasil, acontece em média cinco dias após o falecimento.

Nesse período, a família organiza a cerimônia, envia cartões com detalhes e instruções da cerimônia e o mais importante, se despede da pessoa. Na maioria das vezes, o corpo fica num lugar onde as pessoas podem visitar em horários específicos, a maior parte das vezes, esse lugar é a própria casa.

É comum acontecer uma cerimônia antes do enterro ou cremação. Essa é a oportunidade de as pessoas prestarem homenagens ou lembrarem os bons momentos que passaram com a pessoa que se foi. Isso inclui crianças, que também vão aos funerais.

A cerimônia pode ou não ser religiosa – vale lembrar que cerca de metade da população holandesa não tem religião. Em alguns casos, acontece um cortejo onde as pessoas acompanham o carro da funerária até o local do funeral – um símbolo da última viagem. Um outro costume é depois do funeral as pessoas se reunirem para um café ou drinks.

Outra constatação tirada a partir da leitura de diversas fontes bibliográficas é a de que a maioria das religiões não é contrária à cremação. Apenas o Judaísmo Ortodoxo e o Islamismo não permitem o método, porém todas as religiões Cristãs (Católica,

protestante, etc.) e outras, como Espiritismo, Budismo, Hinduísmo e Umbanda já não impõem nenhum.

No Japão, a cremação foi adotada com o advento do Budismo em 552 depois de Cristo, importado da China. Como em outras localidades, foi aceite primeiramente pela aristocracia e a seguir pelo povo. Incentivados pela falta de lugares para sepultamento, pois o Japão possui pouquíssimo espaço territorial, os Japoneses incrementaram significativamente a prática.

Em 1867, foi promulgada uma lei que tornava obrigatório cremar as pessoas mortas por doenças contagiosas para um controlo sanitário eficaz e eficiente, bem como para racionalizar e obter melhor uso da terra.

Em algumas regiões do mundo, a sepultura é a regra e a prática mais adotada na hora da morte. Porém, outra prática conhecida vem crescendo ao redor do globo: a cremação que, inclusive, é o procedimento mais comum de algumas crenças.

1.1.2 História da Cremação

A cremação sendo um dos processos mais antigos praticados pelo homem em algumas sociedades, este costume era considerado corriqueiro e fazia parte do quotidiano da população, por se tratar de uma medida prática e higiénica.

Alguns povos utilizavam a cremação para rituais fúnebres, os gregos, por exemplo, cremavam seus cadáveres por volta de 1.000 antes de Cristo e os romanos, seguindo a mesma lista de tradição, adotaram a prática por volta do ano 750 antes de Cristo nessas civilizações. Como a cremação era considerada um destino nobre aos mortos, a sepultura por inumação era reservado aos criminosos, assassinos, suicidas e aos fulminados por raios (considerada até então uma “maldição” de Júpiter).

Para o cristianismo, a prática da cremação apresenta uma conotação negativa, todavia para outras sociedades e crenças a cremação e o fogo são percebidos de forma positiva. Para essas sociedades tanto do passado quanto do presente a cremação é compreendida como um meio transformativo pelo qual o indivíduo é liberto de seus tecidos moles, e por conseguinte das impurezas, transgressões e mortalidade associados à estes.

Para Oestigaard (1999), o fogo é uma reação dinâmica que pode ser vista como a “personificação da mudança”.

Além de ser um elemento apotropaico bastante comum, ou seja, que tem o poder de afastar influências maléficas (Barber, 1990, p. 385).

Outro aspecto visto como positivo é a incorporação de maneira ativa e eficiente dos indivíduos nas esferas espirituais (Oestigaard, 2015). Neste contexto, o conceito de transformação irreversível, mediada pelo calor, é apresentado aqui enquanto uma solução cultural ao “atravessar das fronteiras” (Collett, 1993).

Como apontado por Hertz (1960, p. 46), “longe de destruir o corpo, o fogo transforma o corpo”, permitindo uma rápida entrada para outra existência numa nova forma. Em algumas culturas o fogo é visto como um agente de libertação da alma.

Tal prática também é descrita como um processo visível e intenso, ou até mesmo um espetáculo (Downes, 1999), já que durante, a sua realização diversos sons, cheiros e imagens são produzidos, evocando assim diferentes sentidos e memórias.

A cremação foi um complexo ritual funerário que apareceu nas terras altas entorno do século XI. Durante pelo menos 700 anos até o século XVIII, evidências arqueológicas de sua prática são encontradas ao longo dessas paisagens, assim como são descritas em diversos relatos no século XIX e XX. A cremação parece ter sido sujeita a ritualização nas terras altas e foi praticada ao longo dos vales e rios por diferentes partes da sociedade incluindo homens, mulheres e crianças.

A cremação é um rito funerário com múltiplos propósitos e que apresenta uma ênfase na carne do morto. Essa prática pode ser compreendida como uma primeira solução ao problema da decomposição, atuando enquanto um processo transformativo visível que tanto transforma o corpo quanto as relações sociais.

Nela concepções cosmológicas são expressadas por meio das práticas rituais, as quais possibilitariam uma passagem segura ao morto durante a fase liminar. Neste contexto, sugerimos a ampliação da definição de cremação para além de “o ato de queimar o cadáver”, como proposto por McKinley (1997, p. 130), para “práticas e movimentos que envolvem a queima, os vivos e os mortos, com múltiplos espaços de atividades e caminhos do corpo” com declarou Downes (1999).

É importante ressaltar que a cremação não constitui um ato final. Os remanescentes humanos cremados, muitas vezes denominados incorretamente de “cinzas”, raramente são deixados no locus da pira funerária caracterizando um depósito cremado primário. Frequentemente, após um determinado período, é realizado um rito funerário complementar de enterro (Hertz, 1960). Logo, “a cremação não é apenas uma, mas muitas práticas funerárias” (Quinn; Kuijt e Cooney, 2014, p. 5).

Dessa forma, torna-se imprescindível refletirmos sobre o real papel e importância da cremação enquanto prática funerária para as sociedades ameríndias brasileiras. Por décadas essa prática sofre a negligência acadêmica e da percepção errônea de que esta consistiria numa prática simplista e/ou secundária em comparação à inumação. Em grande parte, tal visão está associada a uma ideia ingênua de que a cremação “destrói” os remanescentes, o que indicaria pouca atenção, cuidado e investimento com o funeral e com o corpo, longe de destruir, a cremação transforma.

Trata-se de um complexo rito de passagem, e futuros estudos devem levar em consideração seu potencial informativo (Thompson e Ulguim, 2016).

1.1.3 Indústria da Cremação no Mundo

O aumento do número de crematórios nos últimos anos nos países fez com que o segmento esteja em evidência, esse crescimento ocorre devido à mudança de atitude das pessoas, que aos poucos, assimilam melhor, o ato de cremar. A entidade afirma que existe uma mudança de cultura e a cremação é uma prática que vai crescer ainda mais (SINCEP, 2014).

No Brasil foi realizada uma pesquisa com 600 cemitérios brasileiros e o estudo revelou que 75% dos espaços poluem o meio ambiente, principalmente com necrochorume³ e também outros fatores como água parada em vasos das sepulturas, que colabora para a

³ O necrochorume é um líquido viscoso composto por 60% de água, 30% de sais minerais e 10% de substâncias orgânicas, sendo duas delas altamente tóxicas. A sua formação começa aproximadamente seis meses após o óbito, quando começa a decomposição das partes moles. Sua cor é castanho-acinzentada e, além do conteúdo orgânico, nele também há metais pesados (oriundos dos adereços metálicos dos caixões), substâncias farmacológicas, formaldeídos e metanol (estes dois últimos utilizados em embalsamamentos).

reprodução do *Aedes Aegypti*⁴, resultando no aumento de doenças como dengue e febre-amarela.

Desta forma, os cemitérios tradicionais contribuem para a contaminação do solo e do lençol freático, causados pelo necrochorume, líquido oriundo da decomposição do corpo e ainda, sofrem com a falta de espaços. No entanto, a cremação apresenta-se como destino alternativo favorável dos falecidos (Thompson, 2015).

Em Portugal, todas as boas agências funerárias estão em condições de permitir à família enlutada a opção pela cremação, mas os tarifários são cobrados por cada forno de forma bastante díspar, estando contudo em linha com os pedidos por uma inumação normal.

Por exemplo, segundo a Regulamento de Geral de Taxas do Município de Lisboa, uma cremação custava em 2012, 146,80€ enquanto uma inumação em Sepultura Perpétua custava 143,90€. Por comparação, a Câmara Municipal do Funchal já fixou em 220€ taxa a pagar no novo forno crematório, inferior à uma inumação.

Segundo Frederico (2000, p. 22) a cremação, vem sendo aceite cada dia mais por inúmeras razões, mas principalmente, devido ao conhecimento das pessoas acerca do tema. Ao conhecer a cremação, as pessoas vão, aos poucos, quebrando os tabus sobre a cremação e passam a considerá-la uma opção.

O nosso objetivo com este trabalho é mostrar tudo sobre a prática: conceito, surgimento, procedimento, vantagens e como ela vem se solidificando no Brasil.

Já nos anos 70, houve mudança desse conceito e o Catolicismo passou a pensar na alma como o ponto central da ressurreição, desvinculando o acontecimento do corpo. Desde então, a cremação é permitida pela religião, contanto que não seja um ato de contestação da fé.

Considerando que o Brasil é um país majoritariamente católico, foi apenas com a mudança no pensamento sobre a ressurreição que a cremação passou a ser aceita pela

⁴ *Aedes aegypti* (*aēdēs* do grego ἀηδής: "odioso" e *aegypti* do latim, significando "do Egito") é a nomenclatura taxonômica para o mosquito que é popularmente conhecido como mosquito-da-dengue uma espécie de mosquito da família proveniente da África, atualmente distribuído por quase todo o mundo, especialmente em regiões tropicais e subtropicais, sendo dependente da concentração humana no local para se estabelecer.

Igreja. Por isso, o primeiro crematório brasileiro surgiu em São Paulo, na década de 70 (Jornal do Senado, 2013).

Até meados dos anos 90, o país contava com um único crematório — o da Vila Alpina, em São Paulo. Atualmente tem mais de 40 crematórios no território nacional.

Segundo Frederico (2000), a Lei de Registros Públicos (Lei nº 6.015/73) dispõe que “a cremação de cadáver somente será feita daquele que houver manifestado a vontade de ser incinerado ou no interesse da saúde pública e se o atestado de óbito houver sido firmado por 2 médicos ou por 1 médico legista e, no caso de morte violenta, depois de autorizada pela autoridade judiciária”.

Diferente da sepultura, podemos apontar algumas exigências para que um corpo seja cremado no Brasil:

- Manifestação de vontade: a pessoa deve redigir um documento, chamado de “declaração de vontade”, expressando seu desejo em ser cremada e registrá-lo em cartório. Se houve expressão da vontade sem documento ou registro, mas um familiar souber da vontade, ele poderá se responsabilizar legalmente pela cremação. O registro é importante porque, apesar da vontade do falecido, a família pode se opor ao procedimento;
- Atestado de óbito assinado por dois médicos ou por um médico legista: os médicos podem ser de qualquer especialidade;
- Autorização judicial em caso de morte violenta: as mortes que decorrem de acidente, suicídio ou homicídio, por exemplo, requirem autorização judicial, para que a pessoa seja cremada. Isso porque a cremação impediria qualquer investigação futura acerca da morte. O juiz pode não autorizar a cremação se a polícia não recomendar o procedimento.

No entanto, são retirados todos os metais, vidros e, devido à alta temperatura, a madeira do caixão é totalmente consumida pela cremação. Com isso, as cinzas caem num compartimento apropriado em baixo, onde são recolhidas posteriormente.

Grandes influenciadoras no momento da morte, as religiões são responsáveis por diversos posicionamentos acerca da cremação. Como dissemos, a mudança nos conceitos de ressurreição fez com que os católicos contemporâneos aceitassem a cremação como um

procedimento válido, já que a alma ressuscita e não o corpo. Só é proibida caso seja um ato de contestação da fé.

O budismo e o hinduísmo consideram a cremação uma prática obrigatória, para que a alma se purifique e liberte-se do corpo. Para essas religiões, o fogo induz o sentimento de desapego do espírito, contribuindo para sua passagem ao novo mundo.

Já o espiritismo solicita que se aguarde de dois a três dias (mais especificamente, 72 horas) para efetuar a cremação, que é o período suficiente para o espírito se desvincule totalmente do corpo físico e desencarne.

Por outro lado, o islamismo, o candomblé e o judaísmo não permitem a cremação, por acreditarem que o corpo deve retornar à terra.

As perspectivas para a cremação no futuro é conhecimento acerca de como funciona a cremação tem servido para quebrar os tabus em relação ao procedimento. Segundo as palavras do antropólogo José Carlos Rodrigues, o Brasil está a passar por um fenómeno que ocorreu na Europa em relação à cremação, que é o crescimento do individualismo.

“A ideia de uma sepultura coletiva, familiar, foi ficando menos atrativa e impositiva. Os indivíduos passaram a querer ser enterrados nos destinos que eles escolheram, nos lugares em que eles moram, nos lugares que eles adotaram afetivamente. O ato de sepulturar foi perdendo um pouco de importância”, explica o antropólogo. Com esse pensamento, a cremação foi se tornando uma alternativa viável à sepultura, por estar ao alcance económico das famílias.

A tendência é que a prática continue a crescer considerando a mudança cultural e as vantagens que a cremação apresenta, a tendência é que a prática cresça ao redor do mundo e no Brasil. As questões financeiras, religiosas e ambientais são importantes, mas devemos considerar também o limite de expansão dos grandes centros urbanos e a mudança do pensamento cultural.

A cremação não ocupa terrenos como uma sepultura e podemos notar que, em algumas capitais, já não há mais espaços nos cemitérios. Portanto, essa prática vem se tornando uma alternativa para resolver o problema da falta de área física.

Quanto à mudança cultural, vemos a percepção de que as práticas mais comuns e tradicionais podem ser mudadas num local, como é o ato de sepultar no Brasil. O contato com outros países, possibilitado pelo mundo globalizado, abre-nos os olhos para outras possibilidades. Além disso, a mera discussão entre sepultar e cremar já é um passo para quebrar o tabu em relação à morte. É uma forma de encará-la, junto aos familiares envolvidos na discussão.

São muitas as curiosidades sobre a cremação e as informações que vêm sendo disseminadas com maior frequência no Brasil. Na medida que as pessoas adquirem mais sabedoria sobre o procedimento, começam a mudar seu comportamento em relação a ele, vendo que é uma prática viável, uma alternativa à sepultura, desde que as crenças permitam. A cremação no Brasil é uma prática que vem crescendo e que, possivelmente, num futuro próximo, será tratada com a mesma naturalidade do que a sepultura.

Tendo em conta que a inumação simples é o procedimento mais conhecido na maioria dos países, uma vez morta, após o cumprimento das formalidades legais, o cadáver da pessoa é inumado em caixão próprio, quer em sepultura comuns, ou túmulos e jazigos que obedeçam as condições de higiene, conforme o que determinar o Código Sanitário de cada cidade, não são permitidas as covas impermeáveis. O enterro só pode ser feito 24 horas após a morte, não devendo ultrapassar as 36 horas, entretanto, se a morte for por moléstia contagiosa ou epidêmica, a inumação pode ser processada imediatamente.

A técnica de inumação após o embalsamento consiste em método conservador que exige o fechamento do corpo em caixão, com revestimento metálico interno perfeitamente estanque, podendo o cadáver ser removido para qualquer localidade.

Os incas, egípcios, gregos e romanos embalsamavam os cadáveres para conservá-los indefinidamente, e em rituais religiosos depositavam-nos em locais especiais, acreditando que a morte era um sono profundo e que um dia seus entes queridos retornariam.

Segundo França (1991, p. 285), “o embalsamento é a prática mais simples de conservação permanente do cadáver, constituindo-se em lavagens e fricções com substâncias aromáticas ou balsâmicas, daí seu nome, embalsamento”.

Um outro processo é a inumação após necropsia, em que nos casos de mortes criminosas, o cadáver será submetido à autopsia (exame médico das diferentes partes de um cadáver). Após a necropsia o corpo seguirá as condições normais.

A imersão, método usado em viagens náuticas, em que os mortos, depois das formalidades legais, eram atirados ao mar alto. Isso ocorria porque os navios se encontravam muito distante de um porto e não dispunha de câmara frigorífica a bordo. Este procedimento evitava os males da decomposição cadavérica a bordo.

1.1.4 Cremação em Cabo Verde

A população de Cabo Verde cresceu a um ritmo de 1,23%, no período 2012-2016, revelam os dados do Anuário Estatístico Cabo Verde 2016, publicado hoje pelo Instituto Nacional de Estatística (INE). Em 2016, foi estimado 531.239 pessoas residentes, tendo verificado um acréscimo de 6.406 habitantes, em relação ao ano 2015, revela igualmente o INE.

Grande parte da população caboverdiana já consegue identificar a importância e aceitabilidade para implementação de um crematório no País. Apesar de ser um costume muito antigo, a cremação é considerada hoje como um serviço de funeral moderno.

Devido aos vários fatores já mencionados durante a elaboração do projeto a população de Cabo Verde já está mais aberto para novas instalações para o desenvolvimento do país.

Não só para o uso de tecnologias avançadas do incinerador, mas porque quando se considera que está a experimentar um crescimento exponencial da população mundial e da falta de espaços associados a este fenómeno, a cremação aparece como a sepultura do futuro.

Normalmente os custos de sepultura são maiores. Na maioria das cremações, não há despesas como pagamento do terreno no cemitério, locação de um jazigo, a menos que os parentes queiram sepultar a urna cinerária no cemitério ou num columbário, ficando bem mais barato do que os enterros comuns.

A cremação é a operação mais recomendada a este respeito, uma vez que evita problemas de higiene e sanitárias. Como a incineração, evita-se possíveis fontes de infecção, especialmente quando a morte tenha sido causada por doenças infecciosas

A cremação é um processo 100% ecológico. Portanto, não afetam o meio ambiente. Além disso, nos enterros tradicionais certos poluentes ambientais podem ocorrer, o que não ocorrem após a incineração do corpo.

Soluções de embalsamamento, por exemplo, afluentes podem contaminar a água subterrânea, mercúrio, arsênico e formaldeído, entre outros. Os caixões também podem se contaminar, dependendo da fabricação dos mesmos. Outra fonte de poluição é a presença de radioisótopos que se encontram no corpo, devido, entre outras coisas para a radioterapia.

A cremação é um processo mais prático, antes de morrer já se pensa em facilitar as coisas para o enlutado. Alguns entendem o enterro como uma complicação desnecessária do processo funeral, por isso eles preferem a simplicidade e a rapidez da cremação. Em suma, aqueles que optam pela cremação sabem que é um processo simples e rápido do que o sepultamento tradicional, uma vez que depois de incinerado as cinzas são depositadas numa urna cinerária e os membros da família podem decidir livremente para onde levar, salvo de qualquer processo económico e legal posteriormente.

1.2 Empreendedorismo

O empreendedorismo é proveniente da língua francesa, especificamente da palavra *entrepreneur*. Para (Chiavenato, 2006, p.03), o empreendedorismo em primeiro lugar envolve o processo de criação de algo novo, que tenha valor e seja valorizado pelo mercado. Em segundo lugar, o empreendedorismo exige devoção, comprometimento de tempo e esforço para que o novo negócio possa transformar-se em realidade e crescer. Em terceiro lugar, o empreendedorismo requer ousadia, assunção de riscos calculados e decisões críticas, além de tolerância com possíveis tropeços, erros ou insucessos.

Baggio (2014) traz alguns conceitos de empreendedorismo, segundo Schumpeter (1988), é um processo de destruição criativa “(...) através da qual produtos ou métodos de produção existentes são destruídos e substituídos por novos.

Para Barreto (1998, p. 190) “empreendedorismo é habilidade de criar e constituir algo a partir de muito pouco ou de quase nada”. É o desenvolver de uma organização em oposição a observá-la, analisá-la ou descrevê-la

Segundo Dornelas (2012), empreendedorismo é o envolvimento de pessoas e processos que transformam ideias em oportunidade.

Sendo assim, o empreendedorismo consiste na capacidade que as pessoas têm para inovar e desenvolver projetos, prestar novos serviços e inventar novos produtos, criar novas atividades económicas e gerar riquezas. Explorar novas oportunidades com os recursos disponíveis é a principal característica da capacidade empreendedora.

Para definir o termo “empreendedor”, o autor Dornelas (2012), cita Joseph Schumpeter (1949), que diz, “Empreendedor é aquele que destrói a ordem económica existente pela introdução de novos produtos e serviços, pela criação de novas formas de organização ou pela exploração de novos recursos e matérias” (Schumpeter cit in Dornelas, 2012, p. 28).

Os autores reforçam a ideia de que o empreendedor é a pessoa que se engaja num processo de criação de riqueza e agregação de valor, através do desenvolvimento de ideias, da combinação de recursos e de fazer as coisas acontecerem.

Um projeto de viabilidade, para ser colocado em prática, deve avaliar o maior número de variáveis relacionadas ao problema possíveis para que uma decisão tomada sem fundamento para análise de resultados, não resulte em desagradáveis consequências futuras, e para que o gestor não seja surpreendido pelo inesperado, que na maioria das vezes por falta de cuidados ou estudos, podem estimular em dúvidas posteriores.

Além disso, o empreendedorismo não trata apenas de pequenas empresas e novos empreendimentos. Não aborda apenas a criação de novos produtos ou serviços, mas, sim, inovações em todos os âmbitos do negócio (produtos, processos, negócios, ideias), enfim, uma grande variedade de aplicações inovadoras que ainda estão longe de serem esgotadas (Chiavenato, 2006, p.261).

A essência do empreendedorismo segundo Baggio (2014) está na percepção e no aproveitamento das novas oportunidades no âmbito dos negócios, sempre tem a ver com criar uma nova forma de uso dos recursos nacionais, em que eles sejam deslocados de seu emprego tradicional e sujeitos a novas combinações. Uma das principais críticas

destinadas a esses economistas é que eles não foram capazes de criar uma ciência comportamentalista.

Segundo Dolabela (2008), o empreendedorismo não é um tema novo ou modismo: existe desde a primeira ação humana inovadora, com o objetivo de melhorar as relações do homem com os outros e com a natureza.

Para Dolabela (1999) a importância do empreendedorismo nos dias de hoje deve-se ao fato da significativa participação das pequenas e médias empresas no Produto Interno Bruto (PIB) dos países, ultrapassando, em alguns casos, 50%.

O empreendedorismo é mais do que uma solução para o problema do desemprego. Em alguns países, como nos Estados Unidos os jovens estão percebendo que, ao desenvolver habilidades empreendedoras, conseguem melhores condições para enfrentar o mundo em constante mudança.

Para Chiavenato (2006) o empreendedorismo além de tudo fornece empregos, introduz inovações e incentiva o crescimento económico. Não abrange somente mercadorias ou serviço, mas fontes de energia que assumem riscos em uma economia em mudança, transformação e crescimento. Continuamente, milhares de empreendedores inauguram novos negócios por conta própria e agregam a liderança dinâmica que conduz ao desenvolvimento económico e ao progresso das nações. É essa força vital que faz pulsar o coração da economia.

1.3 Plano de Negócio

De acordo com o Sebrae (2007), Plano de Negócios é um instrumento que tem a finalidade de estruturar as principais concepções e alternativas para uma análise correta de viabilidade do negócio pretendido, permitindo ao empreendedor uma avaliação geral de todos os aspectos considerados essenciais à implantação do negócio, antes de colocar em prática a nova idéia, reduzindo assim, significativamente as possibilidades de desperdício de recursos e de esforços em um negócio que pode ser inviável.

De maneira geral, segundo Stoner e Freeman (1999, p. 122) identificar uma necessidade e ter uma idéia de como satisfazê-la raramente constituirão uma base suficientemente

forte para iniciar um novo negócio, principalmente se o empreendedor não tiver o capital suficiente para os investimentos iniciais e depender de terceiros para realizá-lo.

Torna-se importante apresentar uma pesquisa bibliográfica que foi utilizada como base de fundamentação teórica para o desenvolvimento deste estudo, relacionando o conceito de diversos autores e de diferentes fontes de referência, com relação aos aspetos que vão desde conceitos e problemas da sepultura, história e aceitação da cremação, até os aspetos fundamentais à elaboração e ao desenvolvimento de um plano de negócios confiável.

Para Azevedo (1996), “a investigação científica mostra a qualificação do autor pelo domínio do assunto e manuseio dos dados coletados.”

Alem disso um trabalho científico bem elaborado deve deixar claro a ideia que deseja passar, por isso segundo Azevedo (1996, p. 39-41), “aconselha a escrever calorosamente, a procurar o melhor modo de comunicar as ideias, a ser original e a cultivar a simplicidade.”

Baseado numa boa fundamentação teórica, busca-se definir os possíveis variáveis um novo empreendimento. Procede abaixo uma exposição das bibliografias escolhidas, em suas partes referentes aos assuntos abrangidos no estudo.

Segundo (Onate, 1982, p. 136), “O estudo de viabilidade é o segundo passo de um planeamento futuro, que é basicamente a elaboração de planos futuros, tomando-se por base dados do presente somados a exemplos do passado”.

O estudo de viabilidade económica e financeira tem como objetivo principal medir e/ou analisar se um investimento é seguro ou recomendável, comparando os retornos que serão obtidos para saber se é viável ou será uma grande frustração.

Costuma ser considerado a última parte de um planeamento de determinado negócio. Geralmente é mensurado por meio de indicadores financeiros que avaliam o resultado final de acordo com o investimento aplicado inicialmente.

O estudo dá muito mais segurança e credibilidade as aplicações, seja como for, em novos negócios ou outros já estabelecidos no mercado.

Entretanto o planeamento não deve se cingir apenas ao quotidiano, mas também anunciar toda e qualquer possibilidade de imprevistos e transtornos no decorrer dos processos, ou seja, “elaboração e aplicação de planos destinados a cobrir fatos raros”.

Conforme Toledo Júnior (1993, p. 15), “Viabilidade económica é avaliar, medir e analisar os custos e benefícios do projeto, antes de investir. O estudo de viabilidade económica permite visualizar se algo que era inviável pode virar possível mediante a realidade da empresa.”

Viabilidade económica é definida como um conjunto de técnicas, que permite a comparação entre os resultados obtidos nas alternativas possíveis de solução de um problema, possibilitando a tomada de decisões de maneira científica.

Desta forma o estudo da viabilidade económica mostra alternativas, não só na solução de problemas, mas também nos caminhos a serem traçados para um novo empreendimento, evitando os menores riscos e menores gastos possíveis. O estudo de viabilidade económica é um forte instrumento de auxílio para a tomada de decisão, frequentemente solicitado pelos empreendedores mais conscientes mediante a utilização do planeamento para a estruturação correta e adequada ao caso.

O planeamento é um fator importante da caminhada de uma empresa, pois através dele se estudará em que direção ir onde colocar os primeiros passos e onde se quer chegar.

Segundo Willian H. Newman (1987, p. 21) planejar é decidir antecipadamente o que deve ser feito; ou seja, um plano é uma linha de ação preestabelecida.

O planeamento é importante que seja entendido como um processo cíclico e prático das determinações do plano, o que lhe garante continuidade, havendo uma constante realimentação de situações, propostas, resultados e soluções, lhe conferindo assim dinamismo, baseado na multidisciplinaridade, interatividade, num processo contínuo de tomada de decisão e não é só traçar esta linha de ação, mas também o fim desta linha, ou seja, a meta que se quer atingir, o objetivo que se quer alcançar.

O estabelecimento de metas é o primeiro passo de um planeamento, pois se necessita determinar claramente os objetivos que se deseja para após se pensar em como chegar até eles. As estratégias, projetos, programas e políticas das empresas são algumas formas de planeamento.

Usar a estratégia implica identificar detalhadamente os recursos disponíveis, reconhecer as possibilidades realistas, antecipar tendências, estudar a concorrência e muitas outras ações direcionadas aos objetivos do negócio.

Ainda garantir que tudo isso respeite o mesmo fio condutor, que todos os passos do planeamento tenham coerência de acordo com o caminho traçado.

Planeamento Estratégico é o processo contínuo de tomar decisões empresariais no presente de modo sistemático e com o maior conhecimento possível de seu futuro; é organizar sistematicamente os esforços para que se cumpram essas decisões; e é medir os resultados dessas decisões contra as expectativas através de uma retroalimentação sistemática e organizada.

O planeamento estratégico não trata de decisões futuras, trata do que há do futuro nas decisões do presente. (Drucker, 1975, p. 136).

Para Chiavenato (1983, p. 19), projeto é "um conjunto de dados e informações sobre o futuro empreendimento, definindo suas principais características e condições, para proporcionar uma análise de sua viabilidade e de seus riscos, bem como para facilitar sua implantação".

Segundo Onate (1982, p. 139), existem alguns objetivos básicos na realização de um planeamento. São eles: prever futuros transtornos (fatos raros); desenvolver sistemas de controlo (inclusive para o sucesso do planeamento); conceder maior efetividade ao desenvolvimento prático; e auxiliar o executivo na tomada de decisão.

Todos estes pontos devem ser muito bem observados, em qualquer estudo de viabilidade económica, para que se evite imprevistos e se garanta o sucesso do empreendimento.

A viabilidade económica está intimamente ligada ao espírito do empreendedor, pois é o arrojo e inovação do empreendedor que busca o estudo de viabilidade como um instrumento de suma importância para a interpretação dos fatos abordados e a análise de todos estes fatos, onde ao final é concluído com a tomada de decisão de seus investimentos.

A obra de Woiler e Mathias (1996, p.34), diz que "um projeto pode ser entendido como um conjunto de informações, que são coletadas e processadas, de modo que simulem uma dada alternativa de investimentos para testar sua viabilidade".

Plano de Negócio é visto pelo mercado como uma poderosa ferramenta de gestão para o sucesso do empreendimento. Onde se deve tomar o cuidado com foco de quem se quer atingir, pois o plano não pode ser escrito apenas para empresários e investidores. Sócios, bancos, parceiros, intermediários, incubadoras, fornecedores e até mesmo talentos também tem interesse em conhecer em detalhes o negócio (Mansur, 2009).

O plano irá orientá-lo na busca de informações detalhadas sobre o seu ramo, os produtos e serviços que irá oferecer, seus clientes, concorrentes, fornecedores e, principalmente, sobre os pontos fortes e fracos do seu negócio, contribuindo para a identificação da viabilidade de sua ideia e na gestão da empresa. (Sebrae, 2013)

“O plano de negócios é um documento usado para descrever um empreendimento e o modelo de negócios que sustenta a empresa” (Dornelas, 2012, p. 99). A elaboração do plano situa o empreendedor no seu ambiente de negócios, pois envolve aprendizagem e autoconhecimento.

Toda empresa necessita de um planejamento do seu negócio para poder gerenciá-lo e apresentar sua ideia a investidores, bancos, clientes etc; toda entidade provedora de financiamento, fundos e outros recursos financeiros necessita de um plano de negócios da empresa requisitante para poder avaliar os riscos inerentes ao negócio, e poucos empresários sabem como escrever adequadamente um bom plano de negócios.

A maioria destes são micro e pequenos empresários e não têm conceitos básicos de planejamento, vendas, marketing, fluxo de caixa, ponto de equilíbrio, projeções de faturamento etc. Quando entendem o conceito, geralmente não conseguem colocá-lo objetivamente em um plano de negócios (Dornelas, 2013).

Em concordância com Bernardi (2011), um bom plano de negócios pode aumentar as chances de sucesso de um empreendimento. O autor explana que com o plano, o empreendedor analisa o ambiente de negócios, os objetivos, as estratégias, a estrutura, a

organização, os investimentos e recursos necessários para o negócio. Dessa forma, percebe-se se o empreendimento é viável ou não.

Um Plano de Negócios, “descreve a ideia de um novo empreendimento e projeta os aspectos mercadológicos, operacionais e financeiros dos negócios propostos, geralmente, para os próximos três ou cinco anos. Seu preparo permite a análise da proposta e ajuda o futuro empreendedor a evitar uma trajetória decadente que o levará do entusiasmo à desilusão e ao fracasso”. Chiavenato (2005, pág. 132)

Neste sentido um “Plano de Negócios corretamente elaborado deverá focar os pontos fortes do seu negócio não esquecendo, no entanto, de sublinhar também os problemas potenciais e os desafios que prevê vir a encontrar pela frente. A consideração de cada um destes pontos no índice do seu Plano de Negócios permitir-lhe-á encontrar respostas para múltiplas questões com que se deparará nos seus contactos com potenciais investidores ou durante as primeiras fases de funcionamento da sua empresa”. Costa e Ribeiro (2007, pág. 208)

O Plano de Negócios é: “um documento de planeamento, elaborado de acordo com as necessidades de um empreendimento, capaz de mostrar a viabilidade e estratégia deste, do ponto de vista estrutural, administrativo, estratégico, de mercado, técnico, operacional e financeiro”. Graça (2014, pág. 106)

Graça (2014, pág. 106) indica a importância da elaboração de um Plano de Negócios:

- ✓ Validar a ideia de um novo produto ou serviço;
- ✓ Identificar melhor os clientes, o mercado e as estratégias;
- ✓ Lançar um novo produto no mercado;
- ✓ Orientar a implantação de um negócio;
- ✓ Sensibilizar parceiros;
- ✓ Identificar oportunidades e transforma-las em diferencial;
- ✓ Ser um instrumento de comunicação para diferentes públicos.

Na verdade, o Plano de Negócios permite melhores condições para planejar, organizar, dirigir, avaliar e controlar o negócio. Em outras palavras, ele serve para retratar o início, o meio e o fim de um empreendimento. É imprescindível fazer revisões contínuas no plano de negócio para mantê-lo atualizado e dinâmico. (Chiavenato, 2005, pág. 140)

1.3.1 Processo de Elaboração de um Plano de Negócio

A elaboração de um projeto faz-se crucial ao sucesso de execução de um estudo de viabilidade económico-financeira, segundo Woiler e Mathias (1996, p. 27), projeto é "o conjunto de informações internas e/ou externas à empresa, coletadas e processadas com o objetivo de analisar-se (e eventualmente, implantar-se) uma decisão de investimento".

“Todo novo empreendimento deve ser visualizado do ponto de vista de um plano de negócio completo e que contenha todos os elementos importantes para caracterizá-lo adequadamente”. Chiavenato (2005, pág. 135)

- **Aspetos económicos**

Algumas decisões numa empresa podem definir o seu sucesso ou fracasso, por isso as empresas se cercam de informações que auxiliem o seu sucesso. A análise dos aspetos económicos busca este sucesso, ou seja, busca as condições ideais para venda.

- **Localização**

A localização é uma das decisões mais importantes a longo prazo sobre custos e receitas da empresa. Uma boa escolha de localização pode reduzir os custos totais (Casarotto Filho, 2016).

Conforme Kotler (2005) compreende que os clientes optam por comprar no lugar mais conveniente, sendo assim, a localização, uma das chaves para o sucesso. Devem-se observar as necessidades da empresa, para que a localização esteja de acordo.

A localização é importante em qualquer negócio, em alguns casos muito importante e necessitando um investimento maior no ponto comercial, em outros casos menos importantes, não sendo viável o gasto desnecessário em imóvel bem localizado. A análise da localização correta, ainda implica no acesso a mão-de-obra, energia, matérias-primas, condições ambientais, expansões futuras, etc. (Woiler e Mathias, 1996)

Segundo Pereira (1995, p.172), quando se trata de produtos ou serviços mais sofisticados, é preciso considerar se a região escolhida comporta aquele tipo de negócio.

- **Produtos ou serviços**

Neste plano o objetivo é detalhar as características e a proposta de valor do produto/serviço que será oferecido, descrevendo de forma detalhada a ideia do projeto, seus benefícios, o estágio de desenvolvimento, a sua produção, ciclo de vida, fatores tecnológicos envolvidos e as vantagens competitivas frente ao mercado.

Segundo Degen (1989, p. 22), todo produto ou serviço é fruto do descobrimento de uma oportunidade que identificou uma necessidade do mercado.

De acordo com Dornelas (2012), devem-se descrever as características e benefícios do produto/serviço oferecido.

“As pessoas não compram produtos, mas sim soluções para seus problemas” (Levitt cit in Casarotto Filho, 2016, p. 72).

Um serviço é um ato intangível, que uma parte oferece à outra, sem resultar na propriedade de nada (Kotler, 2005).

A oferta de produtos e serviços que atendam às necessidades dos consumidores é a busca de todo empreendedor. Porém o atendimento das necessidades básicas dos consumidores coloca o empreendedor como somente mais um no mercado, sem diferencial de venda, dentro da ideia de Degen, podemos captar que o diferencial é que aponta a oportunidade real de negócio, ou seja, a busca pelo nicho de mercado que ainda não está totalmente atendido.

- **Aspetos ambientais**

A preocupação com o meio ambiente é neste sentido um dos aspectos mais importante de que a prática de sepultar os cadáveres é um problema social agravado pela superlotação dos cemitérios, um sério problema ambiental. Coloca, ainda, em risco, além do meio ambiente, a saúde e a vida das pessoas, devido contaminação gerada por microrganismos que são liberados dos corpos em processo de decomposição. Isto quer dizer que se pode considerar que os cemitérios são uma espécie de laboratórios de decomposição.

Segundo Ernani Bérghamo (1965) (cit in Rosa, 2003) todo organismo que morre fica sujeito a fenômenos transformativos, que são provocados por bactérias, fungos, protozoários, etc., que vivem no próprio organismo humano.

Os corpos humanos contêm, em média, 10 kg de proteínas, 5 kg de gorduras e 0,5 kg de carboidratos que, segundo Van Hooren (cit in Pacheco, 1986), são liberados no processo de putrefação após a rebentação do corpo com a formação de líquidos humorosos, que podem atingir a ordem de sete a doze litros.

Segundo (Pacheco, 1986) alerta que sob o ponto de vista sanitário é fundamental a aplicação de todos os meios que acelerem a decomposição dos cadáveres. Por isso, recomenda a utilização de covas superficiais acima do nível freático e em terrenos arejados, o enterramento dos corpos em caixões de madeira mole, não revestidos de material que possa dificultar a decomposição, e a cremação como forma de eliminação rápida da matéria orgânica.

Para Rigotti (1966) (cit in Rosa, 2003), os solos mais apropriados para instalar um cemitério são os de aluvião, calcáreos ou silíceos, secos e aerados, os quais além da facilidade de escavação, retêm parte dos gases e líquidos da decomposição e facilitam as transformações. Conclui (Rigotti, 1966) ainda que a desativação de um cemitério, que só deve ocorrer por motivos de higiene ou de ordem pública, obriga durante 10 (dez) anos, pelo menos, a manter o terreno em estado de descanso, sem nenhum sepultamento; e por um espaço de 20 (vinte) anos não se deve permitir o erguimento de qualquer edificação ou destinar o solo ao cultivo.

- **Mercado e concorrência**

Quando realizada corretamente, a pesquisa de mercado oferece informações consistentes, que, somadas à experiência e ao sentimento do empreendedor, tornam o processo decisório mais rico e preciso.

Sendo por muito considerada a parte mais importante de um plano de negócio, é também uma das partes mais complexas, há uma relevância muito grande para com o empreendedor vê seus clientes, e com isso, tratá-lo de forma diferenciada da concorrência, buscando sua atenção (Dornelas, 2001).

Ações como visitar a concorrência para verificar os pontos fortes e fracos, ouvir reclamações de clientes ou mesmo observar como as pessoas caminham dentro de uma loja são importantes fontes de informações, muitas vezes desprezadas por novos e antigos empresários.

Tendo em vista o mercado de atuação do negócio, é de fundamental importância que se tenha um foco bem definido de atuação. Nesse sentido, a segmentação de mercado surge como uma necessidade natural dentro da estratégia do negócio. Kotler e Armstrong (1998) denomina segmentação de mercado como sendo um processo de classificação dos consumidores em grupos de diferentes necessidades; os autores acreditam ser passível distingui-los de acordo com os seguintes fatores: geográficos (países, regiões, cidades), demográficos (sexo, idade, renda, educação), psicográficos (classes sociais, estilos de vida) e comportamentais (ocasiões de compra, benefícios procurados, taxas de uso).

A segmentação de mercado é a fatia do mercado atual que se deseja abranger, a criteriosa análise dessa fatia de mercado, informações e opiniões são de ampla importância. Essa informação deve ser respaldada em pesquisas de órgãos competentes, pesquisas de mercado e fontes confiáveis (Dornelas, 2001).

É através de uma detalhada pesquisa de mercado que pode-se definir claramente as táticas de venda e produção. Segundo Tagliacarne (1978, p.27), as pesquisas de mercado têm como finalidade estudar os problemas relativos aos planos de produção, de propaganda e de distribuição, com o fito de incrementar as vendas e aumentar os lucros.

Já segundo Livingstone (1982, p.13), o termo pesquisa de mercado quer dizer o estudo de uma situação do mercado por meio do qual ultrapassamos a informação simples que chega a empresa. Através destas informações mais concretas pode-se direcionar melhor as atitudes que a empresa tomará em seguida.

Ter conhecimento prévio do mercado onde se pretende realizar um empreendimento é fator chave na obtenção do sucesso deste. Base para isto tem-se os ensinamentos dos mestres abaixo.

O estudo de mercado, ou pesquisa de mercado, é o levantamento e a investigação dos fenômenos que ocorrem no processo de trocas e de intercâmbios de mercadorias do produtor ao consumidor. Representa a coleta de informações úteis para que se possa conhecer o mercado, seja para comprar matérias-primas ou mercadorias, seja para vender produtos ou serviços. Segundo Melnick (1978), "o objetivo do estudo de mercado num projeto consiste em estimar o total de bens ou serviços provenientes de uma nova unidade de produção que a comunidade está disposta a adquirir e que preço está disposta a pagar".

Outro aspeto mercadológico importantíssimo e que deve ser estudado na elaboração de um projeto é a concorrência, conforme Kotler (1991, p. 202), "a empresa deve, constantemente, comparar seus produtos, preços, canais e promoção com seus concorrentes diretos. Desta maneira, ela pode identificar áreas de vantagens e de desvantagens competitivas".

Já sobre os fornecedores Kotler (1991, p. 222) assinala, "fornecedores são empresas e indivíduos que provêm os recursos de que a empresa necessita para produzir seus bens e serviços".

Sendo assim, podemos dizer que o mercado fornecedor é o meio onde se obtém os equipamentos, mão-de-obra, e utensílios necessários ao bom funcionamento da organização.

A análise mercadológica especula se o produto ou serviços era aceito pelo mercado ou não, e como ele deverá ser para que seja aceito, indicando as possíveis reestruturações.

- **Plano de Marketing e Vendas**

O plano do marketing é um documento que deve estar em sintonia com o plano estratégico, pois ele sintetiza as ações que devem ser tomadas para satisfazer os desejos e as necessidades do seu público-alvo e, em consequência, alcançar os objetivos do empreendimento.

Em suma, este plano deve ser detalhado. Deve conter uma análise completa do ambiente externo em que o negócio se insere. É preciso estabelecer quem são os seus clientes/público-alvo potenciais e como ele será conquistado e se manterá no mercado, quem são seus concorrentes e suas projeções do mercado, quem são seus fornecedores e como será o sistema de distribuição, qual a imagem do seu negócio será difundida para seu público-alvo e quais são suas vantagens competitivas.

Entretanto, segundo Teixeira (2012; p. 84), a redação deste documento deve ser simples, objetiva, sem termos que dificultem sua leitura, compreensão e, principalmente, implementação. É um trabalho que será posteriormente utilizado por profissionais que não participaram do processo de sua elaboração, mas que terão papel importante para que os objetivos sejam atingidos.

O Marketing assim como os demais setores de uma empresa tem uma função estratégica cujo resultado reflete de forma impactante no desempenho, pois trata de forma direta com a relação estabelecida entre a empresa e o cliente. Kotler e Armstrong (1998) pregam que marketing constitui, na realidade, muito mais do que uma função isolada da empresa: representa uma filosofia que orienta toda a organização; para esses autores a função do marketing é identificar as necessidades e os desejos do consumidor, indicar qual será o mercado-alvo que a organização irá servir, além de auxiliar no planejamento de produtos, serviços e programas adequados a esses clientes.

Marketing é “o processo de planejamento de uma organização que busca realizar trocas com o cliente. Cada um tem interesses específicos: o cliente quer satisfazer suas necessidades; uma empresa quer gerar receita” Dolabela (2006, p. 160).

O Plano de Marketing é constituído pela Análise de Mercado, voltada para o conhecimento de clientes, concorrentes, fornecedores e ambiente em que a empresa vai atuar, para saber se o negócio é realmente viável, e pela Estratégia de Marketing, em que se faz o planejamento da forma como a empresa oferecerá seus produtos ao mercado, visando otimizar suas potencialidades de sucesso, segundo Dolabela (2006, p. 163).

Nesse quesito devem-se observar quatro grandes colunas do marketing, todas elas tendo o cliente como fonte inspiradora, como mostra Dornelas (2001, p.148):

- ✓ Produto: promover mudanças nos produtos/serviços para melhor atender os clientes e fazer a sua consolidação;
- ✓ Preço: ajustar o preço para que este se encaixe nos parâmetros do mercado;
- ✓ Praça: definir seu local de abrangência, procurar meios para sua ampliação;
- ✓ Promoção: adotar políticas de disseminação da sua empresa, para que os clientes tenham conhecimento do seu produto/serviço.
- ✓ Serviços ao cliente (venda e pós-venda);
- ✓ Relacionamento com os clientes.

- **Análise Estratégica**

No plano estratégico é definido o rumo do empreendimento a longo prazo. McDonald apud Teixeira (2012) evidencia claramente as atribuições desse planejamento estratégico ao listá-las que o plano deve:

- ✓ Traçar o rumo da organização no longo prazo, contratando com as questões de administração do dia-a-dia;
- ✓ Definir o escopo das atividades da organização em termos do que ele fará e do que não fará;
- ✓ Compatibilizar as atividades da organização com o ambiente no qual ela funciona, de modo a otimizar oportunidades e minimizar ameaças; e
- ✓ Compatibilizar as atividades da organização com sua capacidade de recursos, sejam financeiros de mão de obra, tecnológicos ou níveis de competência.

“A estratégia é o meio para transformar os objetivos em realidade e para chegar onde se pretende”. Chiavenato (2005, pág. 153).

Nesse sentido, Dornelas (2001, pág. 154) assinala a necessidade de analisar, nessa etapa, o ambiente interno e externo à empresa, com o objetivo de identificar os riscos inerentes ao negócio, assim como os seus pontos fortes e fracos, estabelecendo objetivos e metas, e as estratégias necessárias para alcançá-las.

As empresas precisam de objetivos e metas que as orientem. Para atingir esse objetivo é importante conhecer seus limites e fraquezas, como também seus pontos fortes. Segundo Dornelas (2001, p.155), para estabelecer objetivos e metas é preciso entender o ambiente que envolve a empresa externamente, e o ambiente interno da empresa. Essa análise é um dos pontos mais importantes do plano de negócio, pois mostrara se a empresa esta preparada para seguir em frente, os desafios que se apresentam e os riscos que correra, com seus executivos estando cientes de tudo.

A Análise SWOT é um instrumento simples e ao mesmo tempo muito valioso e esta tem como objetivo identificar os pontos fortes e fracos, além das oportunidades e ameaças para o negócio, a fim de torná-lo mais eficiente e competitivo, corrigindo suas deficiências (Rosa, 2007). O autor ainda acrescenta que é preciso avaliar os aspectos favoráveis e desfavoráveis do negócio, dos seus proprietários e do mercado em que o mesmo está inserido.

Com a análise da matriz SWOT por ser considerada academicamente como a mais utilizada e a mais simples das matrizes, sem perder a qualidade e credibilidade na análise

para o seu projeto Swot (Strengths, Weaknesses, Opportunities and threats) com a tradução de Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças, é um demonstrativo qualitativo de aspectos positivos e negativos de seu serviço/produto. Kotler cit in Teixeira (2013), conclui que a matriz Swot auxilia na percepção do conjunto das variáveis controláveis e incontroláveis, facilitando a análise.

A matriz SWOT é constituída por quatro quadrantes exatamente iguais conforme mostra a figura 1. Suas medidas serão de acordo com os tópicos inseridos em cada quadrado, devendo colocá-los em cada linha, evitando uma listagem muito grande, o que tornaria confuso e pouco analítica.

Figura 1: A análise SWOT (ou FOFA)



Fonte: Disponível em <https://jurosbaixos.com.br/conteudo/analise-swot-para-pequenas-empresas/>

A análise SWOT (ou FOFA) permite que veja com clareza seu cenário, mercado, clientes e concorrentes para que possa pensar num planejamento estratégico mais seguro e compatível com o seu negócio.

- **Plano Operacional**

Plano operacional é a formalização dos objetivos e procedimentos que a empresa deve seguir. É a concretização em forma de documentos e metodologias que são escritos pelos colaboradores de alto escalão, como: gerentes, supervisores, diretores.

O planejamento é uma atividade rotineira, que qualquer indivíduo faz no seu dia-a-dia, mesmo que de forma não estruturada. Planejar e fazer planos consiste basicamente em:

- ✓ O que fazer,
- ✓ Quando fazer,
- ✓ Como fazer,
- ✓ Quem irá fazer;

Bernardi (2011) reconhece que o plano operacional se compõe do perfil dos cargos, responsabilidades e formação acadêmica dos empreendedores e seus colaboradores, do número de pessoas e salários, da logística, da infraestrutura e da localização.

Para Biagio e Batocchio (2012), o plano operacional diz respeito à forma de operação da empresa, desde a forma de administração até como os produtos/serviços são executados e distribuídos.

O processo de planejamento operacional consiste em definir objetivos específicos. Para realizar ações é preciso consumir recursos assim o processo de planejamento operacional consiste em fazer a previsão das atividades e dos recursos necessários para realizá-las. Maximiano (2000, p. 248)

O processo de planejamento operacional consiste em definir como realizar objetivos. Os planos operacionais contêm os seguintes elementos:

- Objetivos específicos;
- Atividades necessárias para realizar esses objetivos;
- Recursos que devem ser mobilizados para realizar as atividades.

Qualquer administrador de empresas, seja ele o próprio empreendedor, sócio ou um administrador profissional sabe que toda empresa precisa planejar seu futuro.

E esse planejamento do futuro dividimos em três grandes blocos: Planejamento Estratégico, Tático e Operacional.

Figura 2: Pirâmide do planejamento estratégico, tático e operacional



Fonte: Disponível em <https://www.treasy.com.br/blog/planejamento-estrategico-tatico-e-operacional/>

A execução das estratégias e táticas da organização depende estritamente de sua operacionalização por meio de processos e atividades. Os referidos processos e atividades são representados no nível do planejamento operacional, que é evidenciado por meio do conhecimento explícito representado por documentos escritos, normas, manuais ou políticas estabelecidas. Oliveira (2006)

O processo de planejamento operacional consiste em definir como realizar objetivos. Os planos operacionais contêm os seguintes elementos:

- Objetivos específicos;
- Atividades necessárias para realizar esses objetivos;
- Recursos que devem ser mobilizados para realizar as atividades. Maximiano (2000, p. 248)

• Plano Financeiro

O Plano Financeiro é produto planejamento financeiro de sua empresa. Mas para calcular todos os custos, investimentos, despesas e receitas é preciso que tudo isto já esteja definido. Portanto o Plano financeiro é a última seção do plano negócio e a última etapa antes de começar a elaborar o Sumário Executivo.

Segundo (Dolabela, 2001) esta etapa do planejamento, provavelmente o empreendedor terá que contar com a ajuda de um especialista em finanças. Entretanto existem muitas ferramentas e planilhas prontas para auxiliá-lo a obter a projeção e resultados financeiros,

ou seja, o que o empreendedor precisa, é apenas, alimentar essas planilhas com as informações necessárias.

Alem disso, no planeamento financeiro define-se qual será o retorno todos os investimentos trarão e, principalmente, o planejamento financeiro trabalha com o tempo, com prazos, a fim de fazer uma projeção da situação financeira da empresa nos próximos anos. (Dolabela, 2001)

O Plano Financeiro deve refletir em números tudo que foi escrito nas outras seções do Plano de Negócios. Esta etapa abrange investimentos, gastos com marketing, despesas com vendas, gastos com pessoal, custos fixos e variáveis, projeções de vendas, análise da rentabilidade do negócio, dentre outros. (Dornelas 2001, p.162).

Para Dornelas (2005, p. 161-162) a grande maioria dos empreendedores, acreditam que o plano financeiro é a parte mais difícil do plano de negócios. Isto porque deve-se refletir em números tudo o que foi escrito até então nas outras seções do plano, incluindo investimentos, gastos com marketing, despesas com vendas, gastos com pessoal, custos fixos e variáveis, projeção de vendas, análises de rentabilidade do negócio etc. Dornelas (2005, p. 162) complementa: os principais demonstrativos a serem apresentados em um plano de negócios são: Balanço Patrimonial, DRE, Demonstrativo de Fluxo de Caixa, todos projetados com um horizonte de no mínimo três anos. No caso do fluxo de caixa, deve ser detalhado mensalmente. Por meio desses demonstrativos, é possível efetuar uma análise de viabilidade do negócio e o retorno financeiro proporcionado. Para essas análises, geralmente se usam os seguintes métodos: análise do ponto de equilíbrio, prazo de *payback*, TIR (Taxa Interna de Retorno) e VPL (Valor Presente Líquido) (DORNELAS, 2001, p.162).

Para Rosa (2007) o plano financeiro é a etapa onde se define o total de recursos necessários a se investir para que a empresa inicie suas operações, sendo que este investimento é composto pelos investimentos fixos, em capital de giro e investimentos préoperacionais.

Os principais métodos de análise de investimentos são Payback, Valor Atualizado Líquido (VAL), e a Taxa de Retorno Interno (TIR). No entendimento de Degen (2009, p. 194), o cálculo do tempo para recuperação do investimento (Payback) é muito simples e, por isso, bastante utilizado pelos empreendedores.

Ele se baseia na projeção do fluxo de caixa do novo negócio e consiste no cálculo do quociente entre o investimento total no novo negócio ou máxima necessidade de investimento, e o saldo operacional de caixa médio dos períodos futuros.

Apesar de o cálculo do tempo para a recuperação do investimento ser simples e muito útil para verificar o período em que os investimentos nos negócios estão expostos a riscos, ele não leva em consideração o valor dos negócios após o tempo para a recuperação dos investimentos.

Desta forma, segundo o autor, na avaliação de um negócio é preciso considerar o tamanho do fluxo de caixa para recuperar o investimento o mais rápido possível e, assim, reduzir o risco e a duração ou sustentabilidade desse fluxo de caixa no tempo.

O VAL corresponde à adição entre o somatório dos *cash-flows* de exploração e os *cash-flows* de investimento (o que corresponde aos *cash-flows* líquidos), atualizados à taxa de atualização previamente fixada. Monteiro (s/d, p. 26).

Fórmula 1: Fórmula do Valor Atualizado Líquido (VAL)

$$VAL = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+i)^t}$$

Fonte: Knoow.net1

FC_t = Fluxo de Caixa do Projeto;

i = Taxa de Juros do Projeto;

n = Tempo de Vida do Projeto;

I_0 = Investimento Inicial.

Sendo assim, se:

- $VAL > 0$ – O projeto consegue reembolsar e remunerar o capital investido e ainda gerar um excedente monetário para a empresa;
 - $VAL = 0$ – O projeto permite reembolsar e remunerar o capital investido, mas não gera qualquer excedente monetário para a empresa;
 - $VAL < 0$ – O projeto não consegue reembolsar e/ou remunerar o capital investido.
- Monteiro (s/d, p. 26)

“TIR é a taxa que torna o VAL nulo, ou seja, a taxa que simplesmente permite reembolsar e remunerar o capital investido”.

Fórmula 2: Fórmula da Taxa Interno da Rentabilidade (TIR)

$$\sum_{i=0}^n \frac{CF_i}{(1+t)^i} = 0$$

Fonte: Knoow.net1

CFi = Cash-flow no ano i

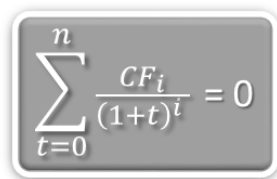
t = Taxa de desconto

Os negócios que apresentem TIR superior ao custo de oportunidade do capital devem ser considerados viáveis. Entre dois negócios alternativos, com idênticos níveis de risco, é preferível o projeto com TIR superior. Monteiro (s/d, p. 27)

A Taxa Interna de Rentabilidade (TIR) corresponde à taxa de rentabilidade proporcionada por um dado negócio, conhecido o seu enquadramento em termos de tempo, valor do investimento, receitas e custos. Costa e Ribeiro (2007, p.147)

O Período de Recuperação do Investimento *Payback* corresponde ao período de tempo necessário para que os fluxos financeiros (*cash-flows*) igualem o investimento efetuado. Sendo T a variável tempo, o Payback será dado pela resolução, em ordem a T, da seguinte equação:

Fórmula 3: Formula do Periodo de Recuperação do Investimento -Payback


$$\sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+t)^t} = 0$$

Fonte: Knoow.net1

Os negócios cujo Payback seja inferior ao período objetivo da empresa são aceites. Entre dois negócios, com o mesmo tempo de vida, é preferível o projeto com um Payback mais curto. Monteiro (s/d, p. 28).

CAPÍTULO II: PROCESSO DE IMPLEMENTAÇÃO DE UM CREMATÓRIO EM SÃO VICENTE

2.1 Enquadramento Geral em Cabo Verde: Cidade do Mindelo

A questão da superlotação dos cemitérios é um sério problema social, que vem sendo discutido em diversas cidades e para o qual se tem buscado alternativas de solução.

Enquanto isso é mantida a prática de exumação dos ossos de corpos que já estão enterrados há mais de quatro anos, abrindo assim uma vaga no cemitério em que estava enterrado.

É possível também constatar que existe uma realidade de escassez de área para sepultar em Cabo Verde. Além da dor da perda, familiares, têm que lidar com a falta de espaço e de respeito para enterrar seus entes queridos. Com pouco mais de 82.679 habitantes a população atual de São Vicente, que corresponde a 15.4% do todo nacional e de acordo com o último censo, a cidade vem passando por um problema social e até de saúde pública.

A população cresceu e os dois únicos cemitérios municipais há anos que não passam por uma reforma, e as pessoas têm ficado à mercê da boa vontade de amigos para poderem sepultar os mortos em covas emprestadas. Mas, atualmente, nem com essa ajuda a comunidade vem podendo contar.

É possível ver sobre um monte de terra ossos diversos, como fêmures, maxilares, entre outros, o que causa uma sensação de abandono e de descuido e uma falta de consideração a forma como é tratada os restos mortais no cemitério de São Vicente. Existem várias ossadas depositadas numa vala comum, mas que estão visíveis. Pode-se ver ossos espalhados pelo chão quando este deviam estar enterrados, no mínimo.

Municípios consideram que “a situação demonstra um tratamento não apropriado dos restos mortais dos falecidos e fere a nossa cultura baseada no culto aos mortos”. De acordo com o regulamento do Cemitério Municipal de São Vicente os restos mortais, que não estão em campas compradas devem ser removidos ao fim de cinco anos. Depois desse prazo são desenterrados e enterrados numa vala comum. O problema é que se constatou que os restos mortais não são devidamente enterrados e muitos estão expostos.

É possível comprovar toda informação disponibilizada através das fotos ilustradas abaixo:

Figura 3: Cemitério da Cidade do Mindelo e da zona de Salamansa 1



Fonte: tripadvisor.pt

Figura 4: Cemitério da Cidade do Mindelo e da zona de Salamansa 2



Fonte: tripadvisor.pt

Figura 5: Cemitério da Cidade do Mindelo e da zona de Salamansa 3



Fonte: tripadvisor.pt

Figura 6: Cemitério da Cidade do Mindelo e da zona de Salamansa 3



Fonte: tripadvisor.pt

A preocupação com o meio ambiente faz com que diversos estudiosos convirjam a opinião de que a prática de sepultar cadáveres seja um problema social agravado pela superlotação dos cemitérios, um sério problema ambiental. Coloca, ainda, em risco, além do meio ambiente, a saúde e a vida das pessoas, devido contaminação gerada por microrganismos que são liberados dos corpos em processo de decomposição. Isto quer dizer que se pode considerar que os cemitérios são uma espécie de laboratórios de decomposição.

Segundo Bérghamo (1965) (cit in Rosa, 2003) todo organismo que morre fica sujeito a fenómenos transformativos, que são provocados por bactérias, fungos, protozoários, etc., que vivem no próprio organismo humano.

Geralmente os elementos preponderantes no processo de decomposição progressiva da matéria são a natureza do meio em que se encontra o cadáver (terra, água e ar) e a presença da flora intestinal do mesmo. Por isso, a importância da escolha da localização dos cemitérios ser extremamente criteriosa, pois a natureza geológica do terreno além de poder favorecer a possibilidade de poluição ou contaminação das águas superficiais ou dos lençóis freáticos, pode provocar alterações no processo de decomposição dos cadáveres.

Outro enfoque informa Woiler e Mathias (1996, p.37), que o progresso tem trazido consigo a degradação do meio ambiente, que hoje deve ser analisada e combatida por todos, principalmente pelas empresas. Deve ser feita a análise dos prós e dos contras, observando-se os aspetos positivos (nível de emprego, desenvolvimento regional, etc.) e

negativos (poluição, periculosidade para trabalhadores e comunidade, etc.) para ser feita uma análise benefício/custo.

Conforme Pereira (1995), o empreendedor deve estar inserido na sociedade por completo, observando tudo para não agredir e, ainda, satisfazer as necessidades do ambiente onde esta inserido.

Deste modo a cremação é um processo eficaz na destruição de micróbios o estudo das moléstias microbióticas procura avaliar os perigos que a humanidade se expõe a inumação como sistema de sepultar.

A principal causa que levou o uso da cremação pela primeira vez foi a necessidade de desaparecer o acúmulo de cadáveres por ocasião de grandes e mortíferas epidemias que devastavam países inteiros e o das vítimas de sangrentos combates, pois os homens adquiriram logo o conhecimento do perigo do acúmulo dos cadáveres humanos ou de animais.

Segundo Mariath (1995, p. 15), “a cremação apresenta a grande vantagem de destruir os microrganismos patogênicos e seus esporos, agentes das moléstias infecciosas, concorrendo poderosamente para o desaparecimento das epidemias.

Mostra que a cremação não apresenta os sérios inconvenientes que oferecem os cemitérios, conservando em seu solo por tempo mais ou menos longo e, às vezes, indefinidamente, germes infectocontagiosos que, em ocasião propícia, serão transportados para outros lugares e irão produzir a sua ação pestilencial, sacrificando os seus habitantes”. Para ilustrar os perigos citados, analisem-se a febre tifoide, o tétano e a septicemia. A febre tifoide é devida a um micrococo que encontra no solo o habitat apropriado para a sua conservação.

Algumas experiências demonstraram que o bacilo típico, impregnado o solo, vive durante aproximadamente cinco meses e meio, no meio de grande número de outros organismos. Ele resiste à dissecação, podendo ser encontrado vivo em poeiras, e consequentemente, podendo retornar ao organismo humano através da inalação ou deglutição. Por outra forma, a relação existente entre solo e água possibilita a presença do bacilo tífico em águas de diversas procedências.

O micróbio do tétano possui uma virulência que se preserva ativo por mais de 230 dias, portanto cadáveres de homens ou animais tetânicos são perigosos durante muito tempo. A septicemia, processo infeccioso generalizado em que germes são veiculados pelo sangue e neste se multiplicam, é considerada uma moléstia grave, sendo seu agente infeccioso o vibrião.

E neste sentido que o projeto de viabilidade implementação, para ser colocado em prática, deve avaliar o maior número de variáveis relacionadas ao problema possíveis para que uma decisão tomada sem fundamento para análise de resultados, não resulte em desagradáveis consequências futuras, e para que o gestor não seja surpreendido pelo inesperado, que na maioria das vezes por falta de cuidados ou estudos, podem estimular em dúvidas posteriores.

Portanto neste capítulo é apresentada a pesquisa bibliográfica que foi utilizada como base de fundamentação teórica para o desenvolvimento deste estudo, relacionando o conceito de diversos autores e de diferentes fontes de referência, com relação aos aspectos que vão desde conceitos e problemas do sepultamento, história e aceitação da cremação, até os aspectos fundamentais à elaboração e ao desenvolvimento de um plano de negócios confiável.

Para Azevedo (1996), “a investigação científica mostra a qualificação do autor pelo domínio do assunto e manuseio dos dados coletados.” Além disso um trabalho científico bem elaborado deve deixar claro a ideia que deseja passar, por isso segundo Azevedo (1996, p. 39-41), “aconselha a escrever calorosamente, a procurar o melhor modo de comunicar as ideias, a ser original e a cultivar a simplicidade.”

2.2 Breve Caracterização do *crematório Lírío Azul*

Este estudo caso tem como objetivo apresentar o plano de negócio e a análise de viabilidade para implementação de um crematório em São Vicente, com base na comprovação da aceitabilidade da população pelo método e na viabilidade econômico, financeira do empreendimento.

O Crematório Lírio Azul— como será chamado — oferecerá o serviço de cremação, um método ecologicamente correto e economicamente viável, tendo como seu maior diferencial a utilização de energia limpa.

A estrutura da empresa será simples, de acordo com padrões modernos de racionalização, utilizando sempre que possível de parcerias, que ajudarão na estruturação e desenvolvimento do empreendimento.

O público-alvo do crematório é constituído por pessoas de todas as faixas etárias, principalmente idosos e pessoas que tenham preferência pelo método.

- **Missão**

Fazer com que a morte seja vista como um momento de transição o mais aceitável e menos doloroso possível.

- **Visão**

Ser a melhor empresa prestadora de serviço cremação em São Vicente, atendendo sempre as famílias enlutadas com respeito e afeto.

- **Valores**

1. Respeito a vida e à morte;
2. Ética e transparência;
3. Responsabilidade ambiental;
4. Excelência no desempenho do nosso serviço;

- **Objetivos da Empresa**

- ✓ Atingir e manter altos níveis de qualidade dos serviços prestados assim como expandi-lo para todo o mercado nacional;
- ✓ Exceder as expectativas do cliente;
- ✓ Oferecer tranquilidade no momento de luto e suporte aos familiares por meio de um processo sério e eficaz;
- ✓ Aumentar a quota de mercado para 65% a partir do 5º ano de exercício;

2.3 Organograma

Figura 7: Organograma do Crematório Lírio Azul



Fonte: Elaboração própria

- **Gestão de pessoas**

A Gestão de Pessoas é uma importante ferramenta utilizada para a Gestão de Empresas, essa é a responsável pelas formas de aplicação de recrutamento e seleção a todo o Recurso Humano disponível para a organização, bem como seu treinamento da cultura defendida por esta. Através desse planejamento de como relacionar com os seus colaboradores no qual será observado a cultura, os valores, conhecimentos/ talentos destes, o Crematório Lírio Azul espera assim alcançar os objetivos organizacionais.

Por ser uma empresa a qual apresenta um contingente pequeno de necessidade de funcionários, entende-se que o recrutamento a ser aplicado na maioria das disponibilidades de vagas que poderão surgir é o Recrutamento Externo, buscando no mercado, através de meios de comunicação em massa, candidatos para participarem do processo de seleção.

O processo de seleção por sua vez, ficará sobre responsabilidade de uma empresa terceirizada especializada em Recursos Humanos, observando sempre as características necessárias para o desenvolvimento das requeridas funções. Aqueles selecionados, serão submetidos aos devidos treinamentos, procurando ambientar estes á cultura organizacional defendida pela empresa.

- **Políticas de Recursos Humanos**

As políticas de Recursos Humanos são regras estabelecidas para governar as funções e assegurar que elas sejam bem desempenhadas de acordo com o objetivo desejado, evitando que os colaboradores exerçam de maneira indesejada suas funções ou ponha em risco o sucesso da organização.

Tais regras partem do pressuposto inicial de onde? Como? Quando? A quem? Recrutar e selecionar, assim como instituir uma maneira de integrar os novos participantes ao ambiente interno da organização, com rapidez e eficácia e o seu devido feedback com a avaliação de desempenho. Ações de gestão de pessoas requerem uma contínua manutenção, visando manter uma força de trabalho motivada de moral elevado, participativa e produtiva. Promover programas de preparação e reciclagem constantes da força de trabalho, assim como a criação e desenvolvimento de condições capazes de garantir a saúde através de mudanças do comportamento desses colaboradores, contribui de forma significativa para o desempenho das tarefas e para a excelência organizacional.

- **Perfil do Promotor**

A ideia do estudo sobre viabilidade e implementação de um crematorio surgiu a partir da visão da promotora, Nélida Vanessa Tavares Veríssimo, após constatar a importância da cremação na Europa, principalmente na Holanda, onde para além de existir uma procura cada vez maior por esse tipo de atividade, possui ainda um enorme potencial para o desenvolvimento da mesma. Esse projeto tem ainda como motivação o sonho da promotora em ter o próprio negócio e autonomia profissional, servindo ainda como estudo que visa a obtenção do grau de Licenciatura em Gestão e Organização de Empresas, onde será possível aplicar o conhecimento adquirido ao longo do curso. O presente projeto tem como objetivo apresentar a população de Cabo Verde, principalmente em São Vicente as razões de uma cremação como sendo:

- ✓ Mais económico
- ✓ Amiga do meio ambiente
- ✓ Um procedimento seguro
- ✓ Redução a superlotação dos cemitérios
- ✓ Mais prático

A cremação é considerada um procedimento correto e 100% ecológico que além de trazer vantagens para a natureza, não agride o meio ambiente.

E é desta certeza que a cremação é a melhor forma de se despedir do ente querido, e capaz de oferecer um serviço diferenciado. Desta forma o Crematorio Lirio Azul vai oferecer conforto, boa localização e serviços com profissionais altamente qualificados, capazes de prover respeito e conforto nesse momento difícil de perda de algum ente querido.

- **Forma Jurídica**

O crematório Lirio Azul será uma sociedade por quota com responsabilidade limitada, incluído no regime tributário de contabilidade organizada devido ao volume de negócio e ao nº de trabalhadores.

- **Sector de atividade**

Prestação de serviço de cremação de corpos e partes de corpos mutilados.

2.3 Plano de Marketing

Primeiramente será analisado o mercado em que a Crematória irá atuar, e em seguida, quais as estratégias de marketing que a empresa deverá adotar para alcançar os objetivos mercadológicos estabelecidos.

A empresa oferecerá o serviço de cremação, cerimônias de despedida, ambiente para atendimento humanizado e, bem como a venda de acessórios. Conforme os dados apresentados no desenvolvimento teórico, a cremação é considerada uma técnica ecologicamente mais correta, prática e econômica, portanto a introdução deste serviço no mercado funerário será um diferencial competitivo.

As estratégias promocionais consistirão principalmente no uso das redes sociais e site para o impulsionamento deste serviço na cidade, bem como participará de feiras e eventos para a apresentação do negócio. Os serviços serão expostos no escritório do empreendimento.

Um fator interessante para o desenvolvimento deste negócio é que as empresas funerárias poderão ser representantes comerciais do empreendimento, facilitando assim o início das operações.

O plano de marketing se refere à elaboração de estratégias. Este plano deve ser específico e se apoiar em pesquisas de mercado e de comunicação (Cecconello; Ajzenal, 2008).

Dornelas (2012) assegura que para atingir seus objetivos a empresa deverá utilizar estratégias de marketing, como os 4 Ps: produto, preço, praça e promoção

2.3.1 Análise de Mercado

A análise de mercado do Crematório foi feita com base em fontes primárias (pesquisas com o consumidor final e com representantes) e secundárias (principalmente através da internet).

Em São Vicente o problema da superlotação dos cemitérios tem chamado a atenção de pessoas, ambientalistas, políticos e pessoas preocupadas com o futuro, sugerindo um projeto que viabilizasse uma alternativa de solução moderna, correta e adequada para a situação apresentada.

Com base nestes fatos a autora realizou uma pesquisa mercadológica para analisar o nível de aceitabilidade da população residente em São Vicente quanto ao uso de serviços de um crematório.

Como principal resultado numa pesquisa de 150 indivíduos cabe destacar que do total de pessoas que já pensaram sobre qual seria sua opção (cremação ou sepultamento) 42% da população entrevistada optam pela cremação e 43% da população pelo sepultamento e os demais 15% ainda não sabem. Outro dado importante da pesquisa é que 73% dos entrevistados acham que Mindelo deveria possuir um crematório.

- **Necessidade de Parceria**

Devido ao alto valor do investimento inicial, para que o projeto do Crematório possa ser viabilizado mais rapidamente, será necessário estabelecer parcerias, junto a qual o Crematório irá buscar incentivo fiscal e outros auxílios, como a disponibilização de um terreno para a construção do empreendimento.

Esta parceria, se consolidada, proporcionará uma redução de mais de 30% no valor total do investimento, uma vez que o terreno é o item de maior custo no montante do investimento inicial.

2.3.2 Análise sectorial

- **Sector**

O setor no qual o Crematório será implantado ainda não apresenta muita concorrência. Apesar disto, o preço e a qualidade dos serviços são fatores fundamentais para o sucesso.

Neste mercado onde seus principais concorrentes são os cemitérios e funerarias, existe a vantagem de apesar de serem serviços análogos, o serviço de sepultamento oferecido pelos cemitérios ser considerado um método agressivo ao meio ambiente, sendo alvo de críticas e preocupação constante principalmente dos profissionais da area ambiental, que identificam na maioria dos cemitérios, além da superlotação, vazamento de líquidos humorosos poluentes ao lençol freático e as águas superficiais, provocando constantes riscos a saúde.

Estas críticas favorecem a aceitabilidade pelo método da cremação, criando consciência nas pessoas, sugerindo e facilitando a escolha pelo método.

A empreendedora vê nessas situações um nicho de mercado, pois pretende associar a imagem do seu serviço a uma alternativa ecologicamente correta e adequada a evolução do crescimento demográfico das grandes cidades.

Entre as principais ameaças ao Crematório estão:

- ✓ Grande dispersão do público-alvo;
- ✓ Dependência de licitação (concorrência pública) para implantação;
- ✓ Altas taxas de juros, encarecendo o crédito.

Entre as oportunidades identificadas neste ramo de negócio destacam-se:

- ✓ Inexistência de crematório no País;
- ✓ Situação crescente de superlotação dos cemitérios;
- ✓ Preço alto das funerárias;
- ✓ Crescimento da aceitabilidade pelo método em Cabo Verde.

Portanto, considerando todos os fatores acima, fica comprovada a necessidade de se estabelecer uma alternativa que possa reduzir os problemas gerados em consequência da escassez de área.

- **Clientes**

Nos estudos feitos para auxiliar este Plano de Negócio, foi realizada pesquisa mercadológica com a população de São Vicente. Os resultados mostraram um ambiente altamente favorável à implementação do Crematório na cidade, já que foi possível identificar um significativo grau de aceitabilidade por parte população entrevistada.

A partir da realização da pesquisa mercadológica foi possível verificar e identificar diversos aspectos relacionados aos objetivos do negócio, que permitiram apoiar e estimular o desenvolvimento do projeto apresentado, apontando as principais inferências obtidas a partir dos dados coletados na pesquisa e diagnosticados na análise.

- **Concorrentes**

Com relação à concorrência, o estudo indicou que existe somente um concorrente direto que são as funerárias, e o cemitério, localizado na zona de Salamansa e na cidade de Mindelo é o único empreendimento particular do ramo funerário, podendo disputar clientes com o Crematório.

Segundo a análise da concorrência em São Vicente existem 3 funerárias.

- ✓ Agência funerária Nossa Senhora da Luz
- ✓ Agência funerária Nossa Senhora de Fatima
- ✓ Agência funerária Freitas e Fortes

A agência Nossa Senhora da Luz por ser a mais antiga no momento tem menos procura do que as outras funerárias, ela é mais procurada pela população que não conseguem optar por um funeral menos de 15.000\$00 a 25.000\$00 cada caixão.

A agência Nossa Senhora Fatima localizada a frente do Hospital Batista Sousa é uma das que actualmente tem muita procura devido ao preço que gere entre 50.000\$00 á 120.000\$00 cada urna por ser mais acessível no mercado.

A agência Freitas e Fortes tem mais procura devido ao nível social e também devido aos donos da agência por serem pessoas influenciadoras no mercado, mas tendo um orçamento superior as duas funerarias que varia o preço entre 25.000\$00 que são caixões normais e a partir de 90.000\$00 á 138.000\$00 cada urna.

O que diferencia as funerárias dos seus concorrentes é a qualidade das instalações do serviço prestado, de forma personalizada e atenciosa, onde o principal objetivo é a total satisfação dos clientes.

- **Fornecedores**

A análise dos fornecedores indicou que os esforços de compra deverão se concentrar na aquisição do forno e dos demais equipamentos essenciais ao processo de cremação, além das urnas que devem proporcionar grande diversidade de tipos para escolha de clientes com preferências de todos os estilos, pois os demais itens são facilmente encontrados e apresentam variações mínimas no preço.

Assim, foram identificados alguns fornecedores de fornos, para verificação e comparação de preço e qualidade dos produtos oferecidos

De maneira a garantir a qualidade e o bom funcionamento que se pretende para o empreendimento, é imprescindível recorrer a fornecedores especializados, que possuam uma excelente reputação no mercado e que forneçam em seus produtos e serviços um elevado nível de qualidade e rigor, e que garantam o cumprimento dos prazos acordados e das condições estabelecidas. Nesta logica, o crematório deve estabelecer contratos com empresas que confirmem as condições acima descritas, visando a qualidade dos produtos e serviços finais, de forma a superar as expectativas dos clientes, assegurando a sua satisfação.

- **Produtos e Serviços**

Serão oferecidos alguns serviços agregados a cremação, que conforme o nível de especialização e materiais utilizados terão um preço diferenciado. Além disso, dada a especial atenção as famílias enlutadas, através de um atendimento especializado feito por profissionais treinados que buscarão oferecer conforto e dar assistência humanizada as pessoas que necessitem de ajuda no processo de desligamento do ente ou amigo falecido.

A política do *Lirio Azul* tem como ponto de honra o respeito, a dignidade das famílias que lhe remetem as exéquias fúnebres de um ente querido. Entre os serviços prestados, encontram-se, além do processo de cremação, os que se seguem:

- ✓ Atendimento 24 horas
- ✓ Veículos exclusivos
- ✓ Pessoal devidamente qualificado, uniformizado e identificado
- ✓ Obtenção de toda a documentação inerente
- ✓ Serviços de exumação e trasladações
- ✓ Tanatopraxia (técnica para conservação do corpo)
- ✓ Tanatoestética (preparação estética dos cadáveres)
- ✓ Cremação/Inumação
- ✓ Serviço de florista
- ✓ Anúncios de necrologia
- ✓ Água, café e chá
- ✓ Campas, jazigos e todos os serviços em mármore e granito
- ✓ Contratos em vida

- **Análise Swot**

Através da Análise SWOT, o Crematório Lirio Azul realizou um detalhamento que visa verificar a posição estratégica da empresa em seu ramo de atuação, conforme descrito no Quadro.

Tabela 1: Analise Swot Crematorio Lírío Azul

FORÇAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Equipamentos modernos e dentro das normas; • Profissionais capacitados; • Marketing forte; • Localização. 	<ul style="list-style-type: none"> • Conscientização ambiental; • Único crematório na cidade; • Setor de rápido crescimento; • Alta aceitação da sociedade.
FRAQUEZAS	AMEAÇAS
<ul style="list-style-type: none"> • O valor alto do serviço pode restringir o público; • Investimento alto; • Falta de experiência; • Grandes infraestruturas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Crenças religiosas; • Desinformação sobre o assunto; • Funerárias por serem uma opção mais barata.

Fonte: Elaboração própria

- **Marketing Mix**

- ✓ **Preço**

O Crematório Lírío Azul realizará as vendas de seus serviços através do site com atendimento online e via telefone para os clientes finais.

Além disso, a proprietária da empresa fará visita aos hospitais das ilhas mais próximas de São Vicente, com o intuito de fechar parcerias. Dessa maneira, os hospitais serão um canal de distribuição, pois, no momento do óbito, podem indicar a cremação individual aos familiares

- ✓ **Distribuição**

A empresa trabalhará com canal direto, ou seja, a venda do produto direta ao consumidor. Não fazendo necessária a utilização de agências de comercialização.

O produto final da empresa será o cinzário contendo as cinzas do usuário. O destino destas ou é pré-determinado pelo usuário em forma de aviso formal em contrato com a empresa,

ou é decidido pela família. Normalmente, o produto é entregue de forma imediata, na própria empresa, ao responsável. Quando se decide por entregar as cinzas em locais determinados, a empresa trabalhará, se dentro da cidade, com entrega direta, se fora, será utilizado o serviço de um agente não comercial, nesse caso a transportadora (o valor será pago pelo cliente).

✓ **Promoção**

A divulgação do Crematório será feita inicialmente em toda as ilhas de Cabo Verde, conta com uma campanha publicitária junto à mídia eletrônica, televisiva e impressa, as quais levarão ao conhecimento do público sobre o crematório com um serviço exclusivo e inédito até então, onde será possível, além de realizar a cremação, prestar a última homenagem a um ente querido em local exclusivo e agradável.

Os principais instrumentos de comunicação a serem utilizados estão citados a seguir:

- a) *Outdoor*: é uma peça com alta visibilidade, o que irá contribuir para lançar a marca no mercado. Estes instrumentos serão posicionados em locais estratégicos, de grande fluxo de veículos e próximo ao hospitail.
- b) *Site* de internet: sera disponibilizado um *site* de internet no qual apresentadas todas as características, sua missão, visão e valores, localização (como chegar), além de uma descrição detalhada dos pacotes de serviços, um catálogo dos modelos de urnas e os planos previdenciários que serão oferecidos, bem como fotos dos locais onde podem ser realizadas as cerimônias.
- c) *Panfletos*: São materiais impressos informativos com importante papel na divulgação da empresa. Por meio deles serão repassadas as principais informações referentes aos serviços oferecidos pelo crematório. Estes panfletos serão distribuídos em pontos estratégicos como hospitais e funerárias da cidade.

As estratégias e diretrizes a serem seguidas pelo Crematório foram elaboradas com base no perfil dos clientes, nos pontos fortes e fracos da concorrência, nas ameaças e nas oportunidades do próprio mercado de atuação. Essas estratégias serão essenciais na conquista do segmento para o qual o negócio esta direcionado e na divulgação dos serviços oferecidos.

✓ **Localização do empreendimento**

Localização é a posição geográfica de um projeto relativamente aos recursos, a outras operações ou clientes com os quais interage. O objetivo do estudo de localização é orientar a implantação do projeto de investimento para determinado local, em função de fatores de ordem técnica e económica, com vistas à obtenção de melhores resultados da aplicação de capital. A localização geográfica será em Mindelo, na zona industrial.

Características que devem atender a localização:

- a) Deve atender as necessidades operacionais para instalação dos equipamentos exigidos (número de fornos e instalações suporte);
- b) A arquitetura externa e interna do edifício deve ser condizente com a função do Crematório, conter linhas sóbrias e com espaço suficiente para abrigar ambientes distintos para receção, capela, salas mortuárias, sala para visitação do corpo, preparo do corpo, sala de Cremação, depósito de cinzas, depósito de gás, vestiários, refeitório e administração;
- c) O terreno deve possuir a metragem definida, ser plano, livre de inundação e de fácil acesso, preferencialmente servido por mais de um meio de transporte público além de possuir local para estacionamento. Não devendo estar localizado em áreas degradadas da cidade ou de difícil acesso;
- d) Característico da vizinhança – ao redor do edifício deve ser calmo (baixo nível de ruído) e integrado a natureza local, preferencialmente cercado de vegeta o, garantindo a privacidade dos usuários e preservando o conforto dos moradores vizinhos. Neste requisito é importante que o trânsito de pessoas e veículos e o nível de ruído no local definido sejam baixos.

2.4 Plano Operacional

• Funcionamento do processo de cremação

No processo de cremação, uma opção cada vez mais utilizada como alternativa   inumação tradicional, o caixão é colocado na câmara de cremação, onde a temperatura   elevada até cerca de 980 graus centígrados. Após cerca de duas horas e meia, toda a matéria orgânica é consumida pelo calor ou pela evaporação. Os fragmentos de osso restantes são depois cuidadosamente removidos da câmara de cremação.

Todo o metal é removido por meio de um íman e depois apresentado de uma forma mais apropriada. Os restos da cremação são depois processados em pequenas partículas e colocados num pequeno recipiente temporário providenciado pelo crematório ou numa urna adquirida pelos familiares.

O processo completo demora aproximadamente três horas. Durante o processo, um sistema de etiquetagem cuidadosamente controlado assegura a correcta identificação dos restos mortais.

Durante o processo de cremação, o corpo é exposto a chamas e calor directos. A cremação é levada a cabo pela colocação do falecido num caixão ou noutro tipo de contentor, que depois é colocado, por sua vez, numa câmara de cremação e sujeito a calor e chamas intensas.

- **Acessórios e dispositivos médicos**

Antes da cremação, é necessário retirar pacemaker's e outros dispositivos médicos, porque podem explodir quando sujeitos às altas temperaturas, danificando o equipamento e podendo ser prejudicial para o pessoal do crematório.

Outro tipo de acessórios, como jóias, será destruído durante o processo de cremação. Nesse sentido, qualquer bem que se pretenda guardar deve ser removido pelo responsável do funeral antes do caixão ou contentor ser inserido na câmara da cremação.

- **Processo de cremação**

O processo de cremação tem sido aceite como um método digno de eliminação de um corpo. É uma opção que muitos julgam ser a mais adequada para os seus entes queridos.

Na maioria dos casos, a cremação é manifestada pela vontade dos parentes ou do próprio falecido. No entanto, a opção pela cremação pode ser decidida apenas na altura do óbito.

- ✓ **Tipos de cremação**

Por um lado, o processo de cremação é menos dispendioso do que o enterro tradicional, por outro, pode ser menos doloroso para alguns familiares mais sensíveis. Há dois tipos de processos de cremação.

No primeiro, o corpo pode ser levado directamente para o crematório e dar lugar ao início do processo. No segundo, o corpo pode ser embalsamado e apresentado para o cerimonial padrão de um enterro tradicional, sendo, posteriormente, levado para o crematório para a sua cremação.

A opção pelo segundo método vai encarecer o funeral, uma vez que aos custos da cremação há que juntar a despesa do funeral tradicional.

✓ **Processo**

No processo de cremação típico, o corpo começa por ser transferido para o crematório. Embora haja quem opte por adquirir um caixão para esse transporte para o crematório, essa opção não é obrigatória.

A maior parte dos crematórios permite que a família esteja presente durante o processo de cremação e têm uma sala separada adjacente, especificamente preparada para suprir as necessidades dos parentes.

✓ **Escolha da urna**

Após o processo de cremação, a família leva os restos mortais do falecido dentro de um recipiente temporário. Esses restos mortais serão depois transferidos para uma urna à escolha da família. Existem milhares de tipos de urnas disponíveis, dependendo do local e da forma como serão colocados os restos.

Algumas famílias optam por colocar os restos mortais do seu ente querido numa urna para ser levada para casa. Outras, preferem distribuir os restos mortais por vários recipientes, que são distribuídos pelos familiares.

Em qualquer dos casos, a opção pelo processo de cremação é uma questão pessoal e só pode ser feita por quem melhor conhecia o falecido. A cremação é um processo bastante simple e que confere um último adeus com respeito e dignidade.

✓ **Equipamentos para cremação**

A Matthews Cremation é líder mundial em projeto, fabricação e instalação de equipamentos de cremação para ambas as indústrias dos setores de Seres Humanos e Animais. Com mais de 3.000 instalações em mais de 50 países, tem a experiência e a

tecnologia para ajudar um empreendedor a comprar o equipamento correto de cremação e ajuda-lo planejar um sucesso duradouro para o negócio do empreendedor.

Os equipamentos da Matthews Cremation estão listados na Underwriters Laboratory (UL), representando adequação aos mais elevados padrões de segurança e desempenho no Hemisfério Ocidental. O nosso sistema Smoke-Buster™ exclusivo integra a maior câmara posterior secundária que assegura a remoção de fumaça e emissões de odor. Nosso processo de combustão comprovado elimina a necessidade e despesas com sistemas de filtração externos de custo elevado.

Características do Equipamento de Cremação:

- ✓ Operação Automática de Cremação
- ✓ Sistema de Controlo de Poluição
- ✓ Piso lateral aquecido
- ✓ Elevada eficiência Termal
- ✓ Chaminés de exaustão anti-ferrugem

Os sistemas da Matthews Cremation são pré-conectados, pré-tubulados e pré-testados antes do envio e nossos técnicos qualificados executarão a inicialização do equipamento, treinando o quadro de funcionários da sua empresa com relação às operações e manutenção geral do equipamento de cremação.

A Matthews Cremation possui expertise para endereçar os padrões internacionais mais elevados e conformidades ambientais, com capacidade de personalizar o equipamento de cremação para endereçar os costumes e rituais funerários que são apropriados para o mercado específico da sua empresa.

Característica do Forno e do Refrigerador para cremação

- ✓ **Especificações dos equipamentos**

A Matthews Cremation oferece uma linha completa de equipamento de cremação para seres humanos e animais. Analise nossos sistemas crematórios e entre em contato com um representante da Matthews Cremation para obter informações adicionais sobre nosso equipamento de cremação.

Figura 8: Sistema de Cremação para Humanos-Sistema de Cremação Power-Pak II



Fonte: Disponível em <https://www.matthewscremation.com/>

Características:

- ✓ 2 horas ou menos em tempo de cremação
- ✓ Até 4 cremações em 8 horas
- ✓ Smoke-Buster™ 140
- ✓ Altura: 2.54 metros
- ✓ Largura: 1.63 metros
- ✓ Comprimento: 3.81 metros
- ✓ Peso: 10,886.22 Kg
- ✓ Combustível: Gás Natural, Gás Liquefeito de Petróleo, ou Diesel
- ✓ Elétrico: 220 volts, 50/60 Hz

Figura 9: Power Pak II

A promotional graphic for the Matthews Cremation Division Power-Pak II. It features a large image of the cremation unit on the right and a list of optional features on the left. The text includes 'Sistema de controle M-Pyre™ (Recursos Opcionais)', 'Processador Elétrico de Resíduos Cremados ECP-200', 'Estação de processamento VPS-1', 'Estação de trabalho de processamento Deluxe', 'Resfriador de três partes', and 'Carregador automático'. The main title 'Power-Pak II' is prominently displayed with the tagline 'O novo padrão' and 'SMOKE-BUSTER™ 140'. It also states '2 horas ou menos em tempo de cremação' and 'Até 4 cremações em 8 horas'. Contact information for Matthews Cremation Division is provided at the bottom.

Fonte: disponível em <https://www.matthewscremation.com/>

Características:

- ✓ Refrigerador para cadáveres em aço inoxidável para 3 corpos, 1 porta e 3 sub-portas internas com saída lateral.
- ✓ Fornecedor: Delca Científica.
- ✓ É controlado por microprocessador que mantém a temperatura entre 2°C e 6°C, atingindo até 42°C;
- ✓ Alarme com bateria Auto recarregável para ocorrência de falta de energia elétrica, temperatura acima do programado, porta aberta por mais de 1 minuto, falha de sensor de temperatura, aquecimento do compressor, início do Deshieles, carga baixa da bateria.
- ✓ Estrutura em aço inoxidável 304
- ✓ O Sistema de resfriamento por difusor, mantendo a temperatura uniforme na camera

Figura 10: Refrigerador Delca Científica



Fonte: Disponível em <https://www.delca.com.mx/>

• Fluxo de Produção

O velório - Assim que chega ao crematório o corpo é levado à sala de cerimônia para ser velado. No final da homenagem, a urna desce (numa alusão ao sepultamento) por um elevador até uma ala subterrânea, onde a cremação será feita.

Remoção de metais - Sem abrir o caixão, um profissional passa o detector de metais portátil na altura do peito do cadáver para certificar-se de que não há marca-passo no

corpo. O aparelho pode explodir devido à alta temperatura do forno. Também se retiram as alças de metal e os vidros do caixão.

Fila para o forno - Por lei, deve-se aguardar 24 horas após o óbito antes de dar início à cremação propriamente dita. Mas, nos crematórios mais procurados, os corpos chegam a ficar até dois dias na fila de espera. Enquanto não são cremados, eles permanecem em uma geladeira a 0°C.

O forno – É formado por duas câmaras, sendo a câmara primária o espaço reservado para o caixão e a secundária o espaço responsável por requeimar os gases provenientes da combustão. Ambos os recipientes são forrados por tijolos refratários.

Os modernos fornos possuem operação automática de cremação, através de painéis de controlos de operação, controle de temperatura, controle de ciclo de cremação, acendimento dos queimadores, controle de ar, etc.

Entra o corpo - O caixão com o cadáver é colocado quando o forno ainda está frio. A câmara primária só é posta para funcionar quando a secundária atinge 500°C. Fumaça sem cheiro-Os gases descem até a câmara secundária através de uma passagem que os força para baixo. Após a passagem pela câmara inferior, a fumaça sairá pela chaminé isenta de cor, cheiro e agentes poluentes.

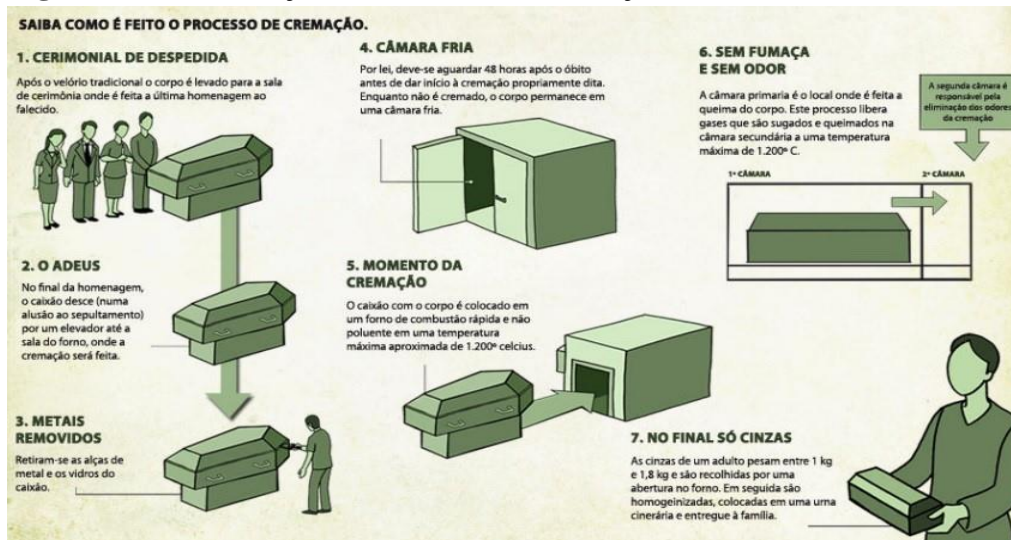
As cinzas - As cinzas de um adulto pesam entre 1 quilo e 1 quilo e meio e são recolhidas por uma abertura no forno. Frias, elas passam por um ímã, que recolhe eventuais metais, e, por fim, são trituradas para que o tamanho dos grãos fique uniforme.

Além das atividades relacionadas diretamente a cremação, o processo de operação de um crematório, requer que esforços sejam dedicados a Gestão administrativo-financeira do empreendimento, o que compreende dentre outras atividades:

- Controlo sobre as receitas e recebimentos;
- Controlo de caixa (incluindo controle de cheque pré-datado; controlo de conta bancária / extratos e saldos conciliados com o banco);
- Controlo de contas a receber e cobrança;
- Controlo das contas a pagar a fornecedores;
- Relacionamento com escritório contabilidade, bancos; etc.;

- Gestão de recursos humanos (admissão, rescisão, treinamento, pagamento de funcionários).
- Manutenção das instalações e equipamentos.

Figura 11: Demonstração do Processo de Cremação



Fonte: disponível em <<https://m.megacurioso.com.br/cotidiano/89383-sem-misterio-como-funciona-a-cremacao.htm>>

CAPÍTULO III: ESTUDO DE CASO DA VIABILIDADE E IMPLEMENTAÇÃO DE UM CREMATÓRIO EM SÃO VICENTE

Este capítulo trata da apresentação da análise dos dados coletados nas pesquisas realizadas.

3.1 Apresentação e Análise dos Resultados

Antes de iniciar qualquer tipo de projeto é fundamental que seja realizada uma pesquisa de mercado junto ao público-alvo para verificar a aceitabilidade do mesmo em relação ao produto ou serviço que será lançado. É neste momento que entra a realização da pesquisa mercadológica, por meio da qual é possível coletar os dados que irão subsidiar a tomada de decisão em relação à execução ou não do projeto pretendido.

Assim sendo, o objetivo principal da pesquisa realizada para este plano de negócios foi: "Analisar o nível de aceitabilidade da população residente em São Vicente quanto a implementação de um crematório".

Os objetivos específicos foram:

- Identificar a faixa etária pela aceitação do projeto;
- Analisar se a idade é um obstáculo pela aceitação do projeto;
- Analisar se a parte cultural exerce influência na utilização dos serviços de um crematório pela população;
- Identificar o respeito dos familiares pelo método escolhido;
- Verificar o grau de conhecimento da população por parte da cremação.

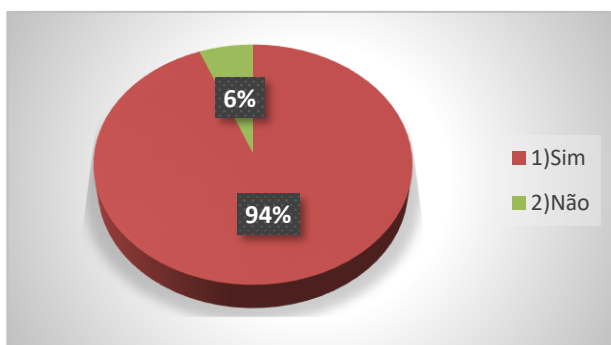
Desta maneira, neste Capítulo será reproduzida a pesquisa mercadológica aplicada as amostras das populações de São Vicente através da apresentação das principais questões aplicadas no questionário, relacionadas e a frequência verificada em suas respostas e análise realizada a partir dos dados coletados.

3.1.1 Apresentação e Análise dos Questionários

P1-Reside em São Vicente?

A maior parte dos entrevistados (94%) residem em Mindelo São Vicente, onde apenas 6% dos inquiridos residem fora de S-ao Vicente

Gráfico 1: Reside em São Vicente?

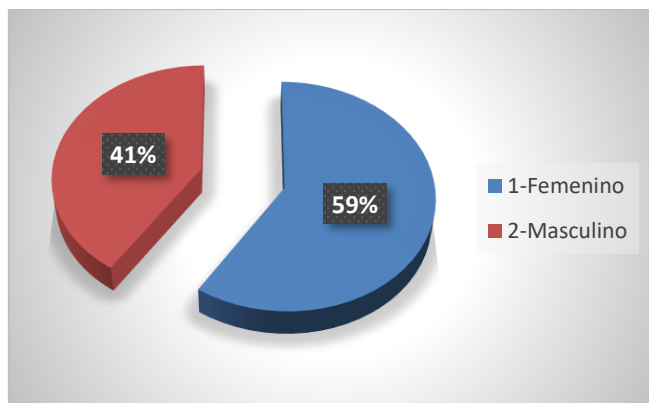


Fonte: Elaboração própria

P2-Genéro

Numa seleção aleatória dos componentes da população para composição da amostra, houve grande equidade entre homens e mulheres, sendo que, ao serem convidados a responder o questionário e fazer parte da pesquisa, ambos os sexos foram bastante receptivos e prestativos tendo as respostas obtidas 59% são do sexo feminino e 41% do sexo masculino.

Gráfico 2: Genéro

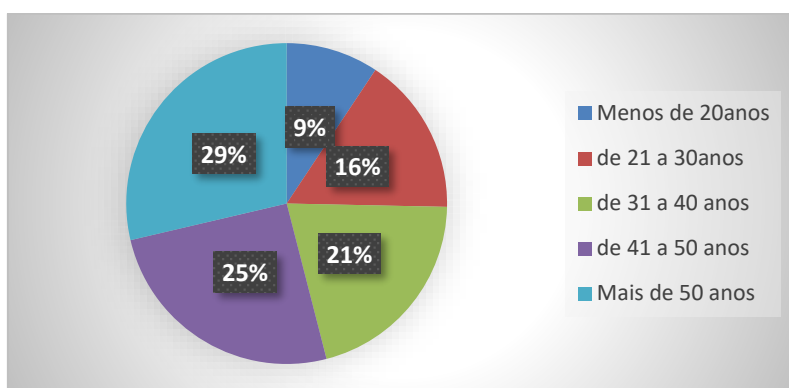


Fonte: Elaboração própria

P3-Idade

A distribuição de idades ficou bastante variada, abordando pessoas de diversas faixas etárias, e pode-se observar no gráfico abaixo que a moda veio para ficar, uma vez que 29% relativamente às pessoas interessadas no serviço de cremação a maior parte se concentrou na faixa etária de mais de 50 anos, seguido 25% pela faixa etária de 41 anos a 50 anos, logo 21% a seguir 31 a 40 anos e depois 16% dos 21 a 30 e por último menos de 20 anos com 9% da população jovem interessada.

Gráfico 3: Idade

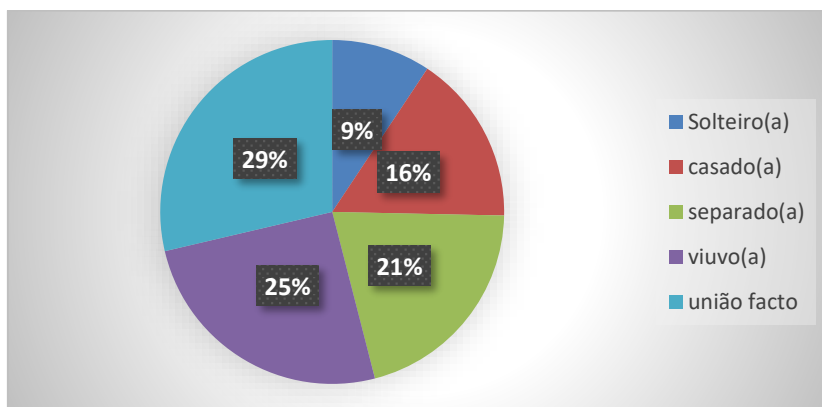


Fonte: Elaboração própria

P4-Estado Civil

O estado civil dos entrevistados concentrou-se principalmente entre pessoas de união de facto, viúvo(a) e separado(a), sendo que estas três categorias juntas representaram 75% do total de pesquisados. Estas informações podem ser visualizadas no gráfico abaixo:

Gráfico 4: Estado Civil

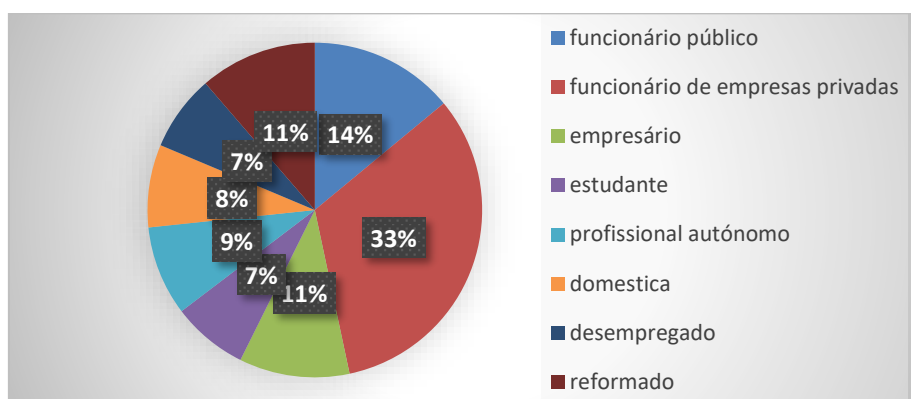


Fonte: Elaboração própria

P5-Profissão

Do total de pessoas inquiridas, a maior participação deu-se entre funcionários de empresas privadas 33%, seguida de parcela semelhante ocupada por funcionários públicos 14%. Os reformados e empresários representaram uma fatia de 11% cada um no total. Estas informações podem ser melhor visualizadas no gráfico a seguir:

Gráfico 5: Profissão

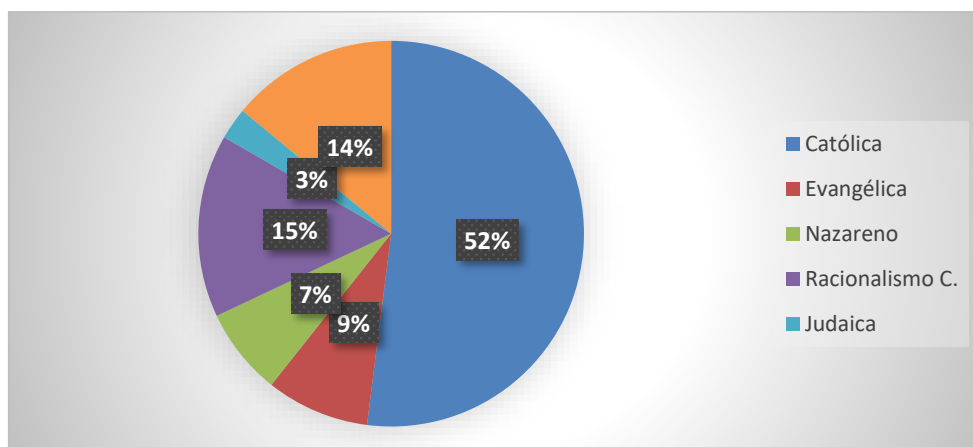


Fonte: Elaboração própria

P6-Religião

A pesquisa comprova que a religião católica é predominante na cidade de Mindelo, que demonstra uma parcela de 52% do total de pessoas pesquisadas como sendo desta religião.

Gráfico 6: Religião

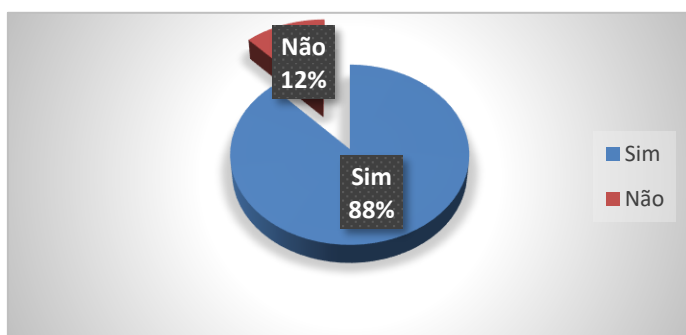


Fonte: Elaboração própria

P7- Já ouviu falar na cremação?

Com base na informação de que a decomposição dos corpos que são enterrados libera microorganismos que contaminam o meio ambiente, principalmente a água, como sendo um fator preocupante e de extrema relevância, veio convergir com a alternativa de cremação, considerado um método ecologicamente correto. Neste aspecto pode-se observar que aproximadamente mais de metade da população da amostra (88%) já tinha conhecimento sobre a cremação e 12% nunca ouviu falar da cremação.

Gráfico 7: Já ouviu falar na cremação?

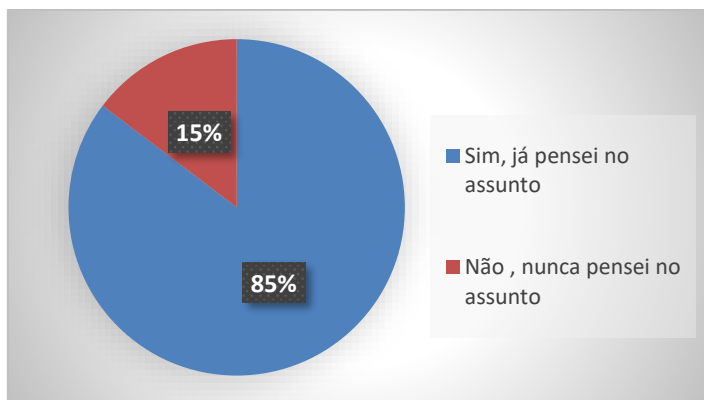


Fonte: Elaboração própria

P8- Já pensou em ser cremado ou sepultado, quando morrer?

Quando interrogados sobre o fato de já terem pensado ou não sobre em serem cremados ou sepultados depois de morrerem, 85% dos entrevistados afirmaram já ter pensado sobre o assunto, enquanto os outros 15% disseram nunca terem pensado nesta questão.

Gráfico 8: Já pensou em ser cremado ou sepultado, quando morrer?

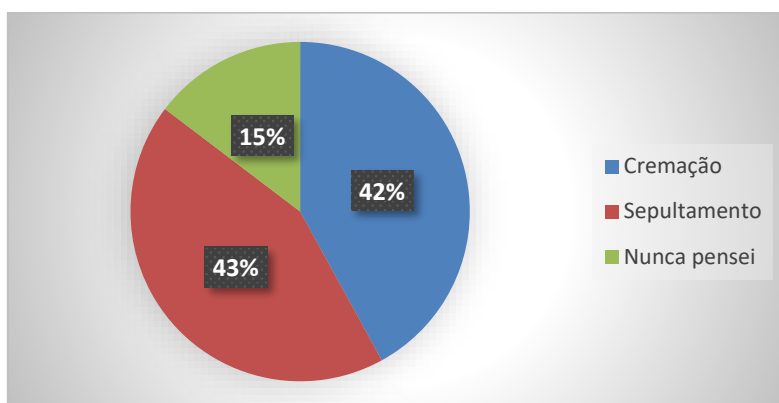


Fonte: Elaboração própria

P9-Em caso afirmativo, qual seria sua opção?

Do total dos entrevistados que já pensaram na questão de ser cremado ou sepultado quando morrerem, a maioria demonstra preferência pela sepultura (43%) um número significativamente considerável tendo em conta a tradição. Respetivamente 42% a firmam querer o método pela cremação, os demais pesquisados (15%) ainda não sabem qual sua preferência ou nunca pensaram.

Gráfico 9: Em caso afirmativo, qual seria sua opção?

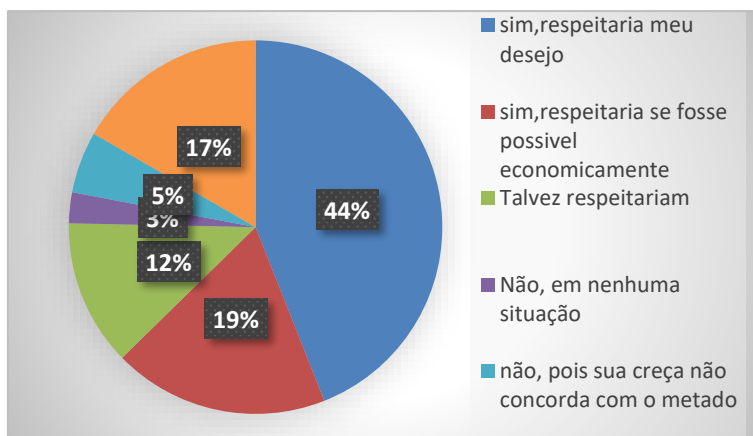


Fonte: Elaboração própria

P10-Sua família respeitaria o seu desejo se quisesse ser cremado?

A maior parte dos pesquisados 63% afirma que seus familiares respeitariam seu desejo de ser cremado. De acordo com o gráfico que segue:

Gráfico 10: Sua família respeitaria o seu desejo se quisesse ser cremado?

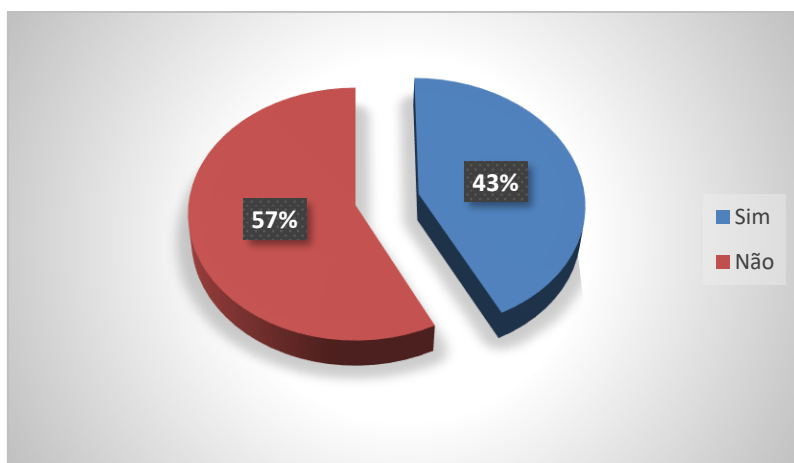


Fonte: Elaboração própria

P11- Alguém da sua família já expressou desejo de ser cremado?

No que diz respeito ao desejo dos entrevistados de serem cremados, 57% responderam negativamente enquanto 43% demonstraram interesse pelo serviço de cremação.

Gráfico 11: Alguém da sua família já expressou desejo de ser cremado?

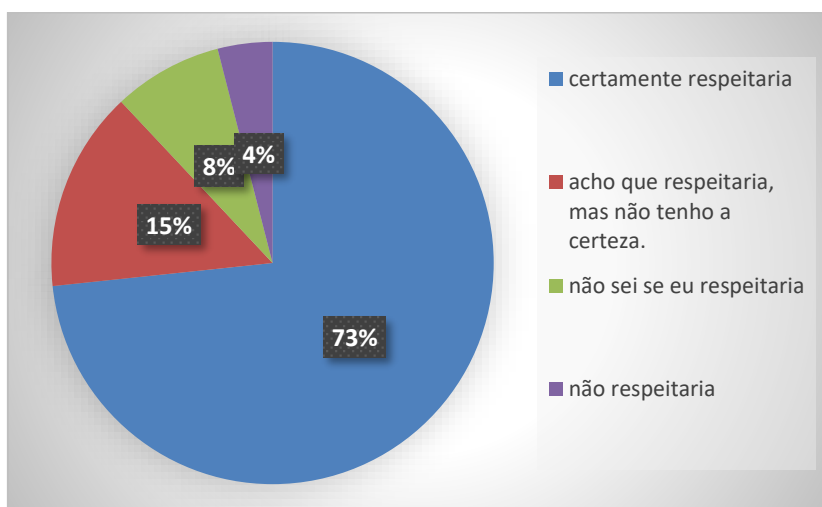


Fonte: Elaboração própria

P12- Respeitaria o desejo de um familiar seu em ser cremado?

A maioria dos respondentes 73% afirma que respeitariam a opção de um familiar seu que desejasse ser cremado.

Gráfico 12: Respeitaria o desejo de um familiar seu em ser cremado?

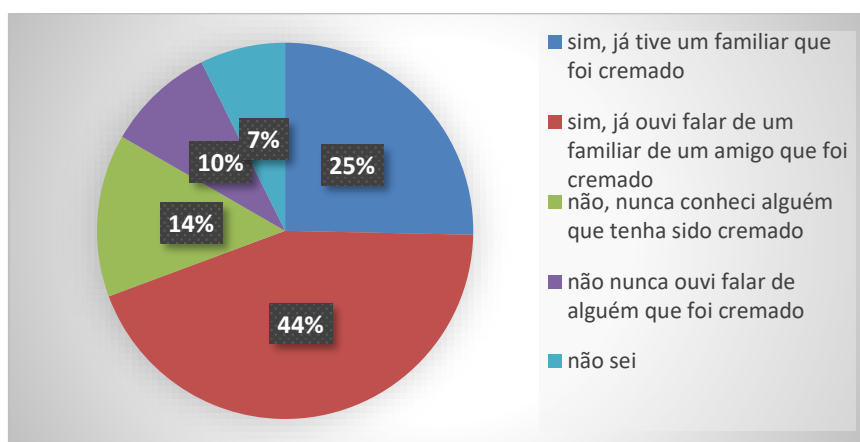


Fonte: Elaboração própria

P13- Já conheceu ou ouviu falar de alguém que foi cremado?

Dos entrevistados, 44% observou-se que a maior parte afirmou ter ouvido falar de um familiar ou de um amigo que foi cremado e de também 25% de familiares que foram cremados, e os 14% restantes nunca ouviram, nem 10% conhecem alguém que foi cremado e nem os 7% não sabem.

Gráfico 13: Já conheceu ou ouviu falar de alguém que foi cremado?

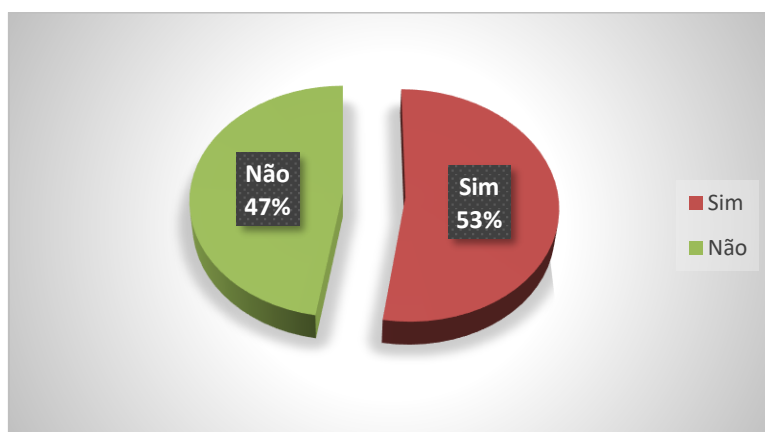


Fonte: Elaboração própria

P14- Sabes quanto custa uma cova ou o terreno no cemitério aqui em Mindelo?

Quando questionados a respeito do custo de uma cova ou um terreno no cemitério de São Vicente, a maioria (53%) afirma conhecer este aspecto, e os restantes 47% dizem não saber.

Gráfico 14: Sabe quanto custa uma cova ou o terreno no cemitério aqui em Mindelo?

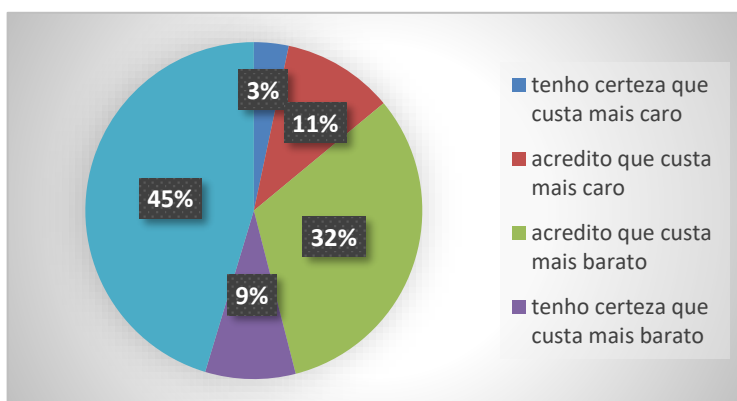


Fonte: Elaboração Própria

P15- Acha que uma cremação custa mais caro ou menos barata que uma cova no cemitério de Mindelo?

Com relação à diferença de preço de um terreno em um cemitério particular e a cerimônia de cremação, 11 % acredita que a cremação possui um custo mais elevado, 3% dizem ter certeza que custa mais caro, já 32% acredita que um terreno custa mais barato, 9% dizem ter certeza que custa mais barato e os 45% restantes não tem a menor idéia, como demonstra o grafico a baixo.

Gráfico 15: Acha que uma cremação custa mais caro ou menos barata que uma cova no cemitério de Mindelo?

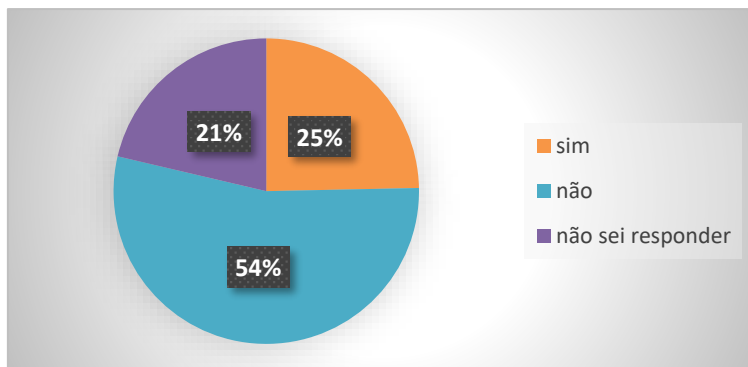


Fonte: Elaboração Própria

P16- Tem algum preconceito com a prática de cremação?

Quando questionados quanto ao preconceito em ser cremado, a maioria 54% afirmou não possuir nenhum tipo de preconceito e, apenas 25% admitiu ter preconceito e os restantes 21% não sabem responder.

Gráfico 16: Tem algum preconceito com a prática de cremação?

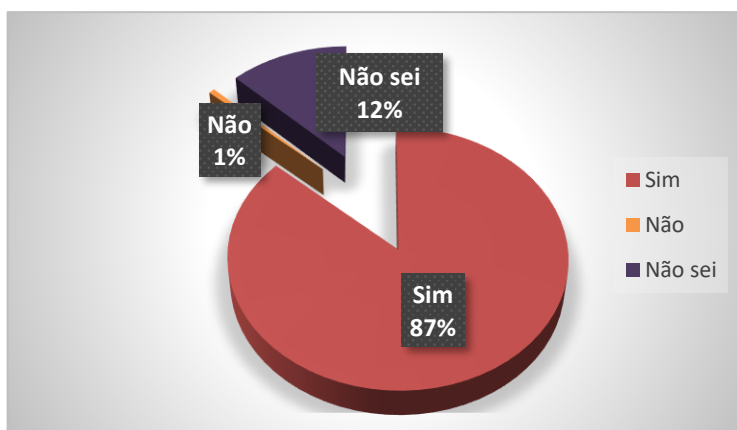


Fonte: Elaboração própria

P17- Acha que Cabo Verde deveria ter um crematório?

Dos entrevistados, a grande maioria, 87% acredita que Cabo Verde deveria possuir um crematório, 13% acham que não é necessário e apenas 1% não sabe responder, como pode ser visualizado no gráfico abaixo.

Gráfico 17: Acha que Cabo Verde deveria ter um crematório?

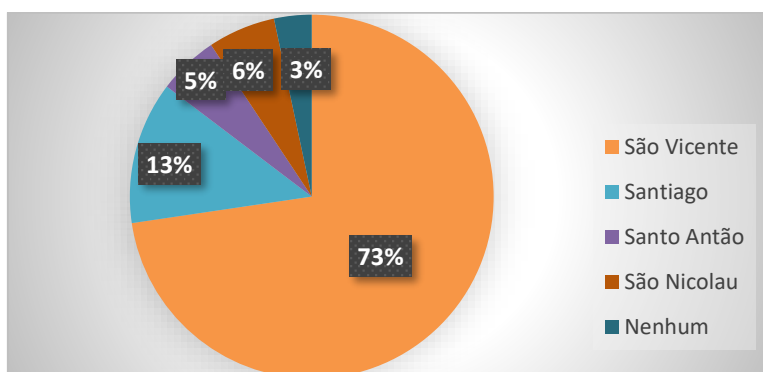


Fonte: Elaboração Propria

P18- Caso venha a existir um crematorio em qual das ilhas acharia mais adequada a construção e a instalação de um crematório?

Uma vez que a maioria dos entrevistados são residentes na ilha de São Vicente, claramente 73% preferiu que a construção do crematório fosse na própria ilha e os restantes preferem que seja em outras ilhas, que provalmente residem.

Gráfico 18: Caso venha a existir um crematorio em qual das ilhas acharia mais adequada a construção e a instalação de um crematório?



Fonte: Elaboração propria

3.2 Solução da Viabilidade

3.2.1 Plano Financeiro

O Plano Financeiro diz respeito a análise económica e financeira deste projeto, tendo como base os mapas financeiros e os respectivos pressupostos, assim como os demais cálculos auxiliares.

3.2.1.1 Mapa de Investimento Global

O investimento do projeto está dividido em 3 componentes, designadamente, imobilizados tangíveis, imobilizados intangíveis e o investimento total.

Tabela 2: Mapa de Investimento Global 1

Elementos	Quantidade	Preço Unit.	Taxa	Vida Útil	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Forno Crematorio	1	2 868 082	10	10	286 808	286 808	286 808	286 808	286 808
Camara Fria	1	239 007	10	10	23 901	23 901	23 901	23 901	23 901
Mesa para tanatopraxia	1	28 681	8	12	2 389	2 389	2 389	2 389	2 389
Kit ferram. Tanatopraxia	1	59 752	25	4	14 938	14 938	14 938	14 938	
Processador de cinzas	1	9 560	20	5	1 912	1 912	1 912	1 912	1 912
kit utensilios de limpeza	1	16 730	25	4	4 183	4 183	4 183	4 183	
Total	6	3 221 812	16	8	334 131	334 131	334 131	334 131	315 010

Elementos	Ano 6	Ano 7	Ano 8	Ano 9	Ano 10	Amortização	VL Residual
Forno Crematorio	286 808	286 808	286 808	286 808	286 808	2 868 082	0
Camara Fria	23 901	23 901	23 901	23 901	23 901	239 007	0
Mesa para tanatopraxia	2 389	2 389	2 389	2 389	2 389	23 891	4 790
Kit ferram. Tanatopraxia						59 752	0
Processador de cinzas						9 560	0
kit utensilios de limpeza						16 730	0
Total	313 098	313 098	313 098	313 098	313 098	3 217 022	4 790

Fonte: Elaboração Própria

Tabela 3: Mapa de Investimento Global 2

Púlpito	1	25 000	13	8	3 125	3 125	3 125	3 125
Cadeira	40	1 500	13	8	188	188	188	188
Estantes	1	10 000	13	8	1 250	1 250	1 250	1 250
Mesa de altar	1	12 000	13	8	1 500	1 500	1 500	1 500
Carro Funerário	1	1 650 000	13	8	206 250	206 250	206 250	206 250
Total	44	1 698 500	13	8	212 313	212 313	212 313	212 313

Púlpito	1	25 000	13	8	3 125	3 125	3 125	3 125	25 000
Cadeira	40	1 500	13	8	188	188	188	188	1 500
Estantes	1	10 000	13	8	1 250	1 250	1 250	1 250	10 000
Mesa de altar	1	12 000	13	8	1 500	1 500	1 500	1 500	12 000
Carro Funerário	1	1 650 000	13	8	206 250	206 250	206 250	206 250	1 650 000
Total	44	1 698 500	13	8	212 313	212 313	212 313	212 313	1 698 500

Fonte: Elaboração Própria

Tabela 4: Mapa de Investimento Global 3

Computador	1	30 000	33	3	9 999	9 999	9 999		
Telefone/Internet	1	4 950	10	10	495	495	495	495	495
Impressora	1	6 000	8	13	480	480	480	480	480
Ar condicionado	1	66 000	13	8	8 250	8 250	8 250	8 250	8 250
Cadeira secretaria	1	8 000	7	14	571	571	571	571	571
Cadeira normal	2	1 500	7	14	107	107	107	107	107
Secretária	1	38 500	7	14	2 749	2 749	2 749	2 749	2 749
Armário	1	30 500	7	14	2 178	2 178	2 178	2 178	2 178
Sistema de segurança	1	25 000	33	3	8 333	8 333	8 333	8 333	
Total	10	210 450	14	10	33 161	33 161	33 161	23 162	14 830

Computador	1	30 000	33	3						29 997	3
Telefone/Internet	1	4 950	10	10	495	495	495	495	495	1 485	3 465
Impressora	1	6 000	8	13	480	480	480	480	480	1 440	4 560
Ar condicionado	1	66 000	13	8	8 250	8 250	8 250			24 750	41 250
Cadeira secretaria	1	8 000	7	14	571	571	571	571	571	1 714	6 286
Cadeira normal	2	1 500	7	14	107	107	107	107	107	321	1 179
Secretária	1	38 500	7	14	2 749	2 749	2 749	2 749	2 749	8 247	30 253
Armário	1	30 500	7	14	2 178	2 178	2 178	2 178	2 178	6 533	23 967
Sistema de segurança	1	25 000	33	3						24 998	3
Total	10	210 450	14	10	14 830	14 830	14 830	6 580	6 580	99 484	110 966

Fonte: Elaboração Própria

Tabela 5: Mapa de Investimento Global 4

Projeto arquitetura	1	880 000							
Terreno 1000m2	1	100 000	13	8	12 500	12 500	12 500	12 500	12 500
Constr. do Edifício Ch. na Mão	1	20 550 000	2	50	411 000	411 000	411 000	411 000	411 000
Total	3	21 530 000	7	29	423 500	423 500	423 500	423 500	423 500

Projeto arquitetura									
Terreno 1000m2	13	8	12 500	12 500	12 500				
Constr. do Edifício Ch. Na Mão	2	50	411 000	411 000	411 000	411 000	411 000	4 110 000	16 440 000
Total	7	29	423 500	423 500	423 500	411 000	411 000	4 110 000	16 440 000

Fonte: Elaboração Própria

Tabela 6: Mapa de Investimento Global 5

	Quant.	Preço Unitário	Taxa	vida útil	Amortização				
					1º Ano	2º Ano	3º Ano	Amortizacao	Vida residual
Softwares	1	250 000	33	3	83 325	83 325	83 325	249 975	25
Licença de alvará	1	35 000	33	3	11 666	11 666	11 666	34 997	4
Total imobil. Intangível	2	285 000	33	3	94 991	94 991	94 991	284 972	29

Fonte: Elaboração Própria

Total Corpório	26 660 762 ECV
Total Incorpório	285 000 ECV
Investimento Total (Corp+Incorp)	26 945 762 ECV
Total Amortização	11 207 962 ECV
IVA (15%)	

Fonte: Elaboração Propria

Tabela 7: Amortização

Amortizações	VALOR
Ano 1	1 098 095
Ano 2	1 098 095
Ano 3	1 098 095
Ano 4	993 105
Ano 5	965 652
Ano 6	963 740
Ano 7	963 740
Ano 8	963 740
Ano 9	730 678
Ano 10	730 678
TOTAL	9 605 620

Fonte: Elaboração Própria

3.2.1.2 Custo Com o Pessoal

Plano de Cargos:

- ✓ Gerente: responde por toda a atividade realizada pela empresa tomando as decisões compatíveis.
- ✓ Sub-Gerente: Responde pelas Unidades: administrativo – Pessoal e Administrativo - Financeiro. Realizará investimentos necessários ao empreendimento, assim como controle de fluxo de recursos humanos e suas necessidades, observando os dados expostos pelas Unidades subordinadas.
- ✓ Agente de Atendimento: responsável pela abordagem a família e por esclarecer sobre o processo da cremação e orientar sobre os documentos necessários, assim como a efetivação da contratação do serviço e suas peculiaridades exigidas pelo cliente. Atividade passível de adicional noturno
- ✓ Operador de Forno e Geladeira: Função principal: responsável pelo manuseio do forno de cremação e da geladeira onde os corpos ficam arquivados quando necessário, assim como preparação do corpo para o processo.
- ✓ Auxiliar de serviços Gerais Salário base: responsável pela limpeza de toda a empresa.

Tabela 8: Incremento Salarial

Anos	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Nº meses	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
Incremento Salarial	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%

Tabela 9: Custo com o Pessoal

Car Gos	Quant.	Valor Monetário Mensal	Total Mensal	1	2	3	4	5
Gerente	1	70 000 \$	70 000 \$	823 200 \$	839 664 \$	856 457 \$	873 586 \$	71 400 \$
Sub-gerente	1	70 000 \$	70 000 \$	823 200 \$	839 664 \$	856 457 \$	873 586 \$	71 400 \$
Rececionista	1	15 000 \$	15 000 \$	176 400 \$	179 928 \$	183 527 \$	187 197 \$	15 300 \$
Operador de forno /Refrigeração	2	20 000 \$	40 000 \$	470 400 \$	479 808 \$	489 404 \$	499 192 \$	40 800 \$
Motorista	1	18 000 \$	18 000 \$	211 680 \$	215 914 \$	220 232 \$	224 637 \$	18 360 \$
Auxiliar de serviços gerais	2	15 000 \$	30 000 \$	352 800 \$	359 856 \$	367 053 \$	374 394 \$	30 600 \$
Total	8	208 000 \$	243 000 \$	2 857 680 \$	2 914 834 \$	2 973 130 \$	3 032 593 \$	247 860 \$

Cargos	Quant.	Valor Monetário Mensal	Total Mensal	6	7	8	9	10
Gerente	1	70 000 \$	70 000 \$	72 828 \$	74 285 \$	75 770 \$	77 286 \$	78 831 \$
Sub-gerente	1	70 000 \$	70 000 \$	72 828 \$	74 285 \$	75 770 \$	77 286 \$	78 831 \$
Rececionista	1	15 000 \$	15 000 \$	15 606 \$	15 918 \$	16 236 \$	16 561 \$	16 892 \$
Operador de forno /Refrigeração	2	20 000 \$	40 000 \$	41 616 \$	42 448 \$	43 297 \$	44 163 \$	45 046 \$
Motorista	1	18 000 \$	18 000 \$	18 727 \$	19 102 \$	19 484 \$	19 873 \$	20 271 \$
Auxiliar de serviços gerais	2	15 000 \$	30 000 \$	31 212 \$	31 836 \$	32 473 \$	33 122 \$	33 785 \$
Total	8	208 000 \$	243 000 \$	252 817 \$	257 874 \$	263 031 \$	268 292 \$	273 657 \$

Fonte: Elaboração própria

Anos	1	2	3	4	5
Cargo	15%	15%	15%	15%	15%
Gerente	123 480 \$	125 950 \$	128 469 \$	131 038 \$	133 659 \$
Sub-gerente	123 480 \$	125 950 \$	128 469 \$	131 038 \$	133 659 \$
Rececionista	26 460 \$	26 989 \$	27 529 \$	28 080 \$	28 641 \$
Operador de forno /Refrigeração	70 560 \$	71 971 \$	73 411 \$	74 879 \$	76 376 \$
Motorista	31 752 \$	32 387 \$	33 035 \$	33 695 \$	34 369 \$
Auxiliar de serviços gerais	52 920 \$	53 978 \$	55 058 \$	56 159 \$	57 282 \$
Total Previdência	428 652 \$	437 225 \$	445 970 \$	454 889 \$	463 987 \$

Anos	6	7	8	9	10
Cargo	15%	15%	15%	15%	15%
Gerente	10 710 \$	10 924 \$	11 143 \$	11 366 \$	11 593 \$
Sub-gerente	2 295 \$	2 341 \$	2 388 \$	2 435 \$	2 484 \$
Rececionista	6 120 \$	6 242 \$	6 367 \$	6 495 \$	6 624 \$
Operador de forno /Refrigeração	2 754 \$	2 809 \$	2 865 \$	2 923 \$	2 981 \$
Motorista	4 590 \$	4 682 \$	4 775 \$	4 871 \$	4 968 \$
Auxiliar de serviços gerais	37 179 \$	37 923 \$	38 681 \$	39 455 \$	40 244 \$
Total Previdência	473 266 \$	482 732 \$	492 386 \$	502 234 \$	512 279 \$

Fonte: Elaboração Propria

Obs.: as tabelas contem valores totais do 1º ao 10 º ano de atividade, de alguns componentes do mapa de demonstrações de resultados, o dado detalhado desse mapa encontra- se em anexo no Excel.

3.2.1.3 Pressuposto e Receita

Tabela 10: Pressupostos e Receitas

Pressupostos e Receitas	1	2	3	4	5
Nº falecidos anual em SV	500	286	286	286	286
Taxa de funeral do projecto	60%	60%	60%	60%	65%
Nº de funeral sv	300	171,6	171,6	171,6	185,9
Nº total de funerais	300	171,6	171,6	171,6	171,6
Nº de funeral (normal)	210	120,12	120,12	120,12	130,13
Nº de funeral (especial)	90	51,48	51,48	51,48	55,77
Receita parcial (funeral normal)	15 750 000	9 009 000	9 009 000	9 009 000	9 759 750
Receita parcial (funeral especial)	4 950 000	2 831 400	2 831 400	2 831 400	3 067 350
Soma das receitas funerarias	20 700 000	11 840 400	11 840 400	11 840 400	12 827 100

Pressupostos e Receitas	6	7	8	9	10
Nº falecidos anual em SV	286	286	286	286	286
Taxa de funeral do projecto	65%	65%	65%	65%	65%
Nº de funeral sv	185,9	185,9	185,9	185,9	185,9
Nº total de funerais	185,9	185,9	185,9	185,9	185,9
Nº de funeral (normal)	130,13	130,13	130,13	130,13	130,13
Nº de funeral (especial)	55,77	55,77	55,77	55,77	55,77
Receita parcial (funeral normal)	9 759 750	9 759 750	9 759 750	9 759 750	9 759 750
Receita parcial (funeral especial)	3 067 350	3 067 350	3 067 350	3 067 350	3 067 350
Soma das receitas funerarias	12 827 100	12 827 100	12 827 100	12 827 100	12 827 100

Fonte: Elaboração Própria

RECEITA VENDA URNAS (ATÉ 4 ANO)	%	Nº URNAS	PREÇO	TOTAL
Classe 1	40%	120	12 000	1 440 000
Classe2	60%	180	16 000	2 880 000
TOTAL	100%	300	28 000	4 320 000

Fonte: Elaboração Própria

VENDA DE URNAS APARTIR DO 5º ANO		
%	Nº URNAS	TOTAL
40%	68,64	823 680
60%	102,96	1 647 360
TOTAL	171,6	2 471 040

Fonte: Elaboração Própria

	PREÇO
SERVIÇO NORMAL	75 000
SERVIÇO ESPECIAL	55 000

COMPRA DE URNA (ATÉ 4 ANO)	PREÇO	QTD	TOTAL
40%	5 000	120	600 000
60%	18 000	180	3 240 000
TOTAL	23 000	300	3 840 000

Fonte: Elaboração Própria

COMPRA URNAS APARTIR 5 ANO	PREÇO	QTD	TOTAL
40%	5 000	68,64	343 200
60%	18 000	102,96	1 853 280
TOTAL	23 000	171,6	2 196 480

Fonte: Elaboração Própria

3.2.1.4 Fundo Maneio

Tabela 10: Fundo de Maneio

FUNDO MANEIO= CAPITAL PERMANENTE - ACTIVO FIXO=	285 000,00 CVE
CAPITAL PERMANENTE = CAPITAL PRÓPRIO+FINANCIAMENTO MLP=	26945762
É IGUAL AO TOTAL DO INVESTIMENTO INICIAL=	
ACTIVO FIXO = IMOBILIZADOS CORPOREOS=	26 660 762,00 CVE
	285 000,00 CVE
TOTAL FINANCI.	26 945 762,00 CVE
CAPITAL PROP.	8 083 728,60 CVE
FINANCI. MLP	18 862 033,40 CVE

Fonte: Elaboração Própria

285.000,00 é o real valor que a empresa necessita de suportar para o funcionamento normal da atividade, ou seja para abarcar com os custos e as despesas do período.

3.2.1.5 Síntese do Investimento Global

Tabela 11: Síntese do Investimento Global

Síntese Investimento Total	
Investimentos	Montante
Invest. Em Imobilizados	26 945 762 ECV
Invest. Em FMN	285 000 ECV
Investimento Total	27 230 762 ECV

3.2.1.6 Financiamento

O projeto tem como fonte de financiamento alheio o empréstimo bancário, que corresponde a 50% do total do investimento, este montante corresponde a 13 615 381 ECV. Este empréstimo realizar-se-á no Banco Africano Investimento (BAI) e com um capital próprio de 13 615 381 ECV.

Tabela 12: Financiamento

Fontes	Montante	%
Capital Próprio	13 615 381 ECV	50%
Instituições Bancária BAI	13 615 381 ECV	50%
Total	27 230 762 ECV	100%

Fonte: Elaboração Própria

3.2.1.7 Serviço da Dívida

Tabela 13: Serviço da Dívida

Valores a Introduzir	
Taxa de Juro:	11,00%
Capital em dívida:	13 615 381,000
Número de prestações:	10

Total de juros a pagar: 11 132 110,00 ECV
1497691,91

Nº	Prestação Anual	Juros	Capital	Capital em dívida após prestação
1	2 311 911,12 ECV	1 497 691,91 ECV	814 219,21 ECV	12 801 162,00 ECV
2	2 311 911,16 ECV	1 408 127,82 ECV	903 783,34 ECV	11 897 379,00 ECV
3	2 311 911,23 ECV	1 308 711,69 ECV	1 003 199,54 ECV	10 894 179,00 ECV
4	2 311 911,13 ECV	1 198 359,69 ECV	1 113 551,44 ECV	9 780 628,00 ECV
5	2 311 911,24 ECV	1 075 869,08 ECV	1 236 042,16 ECV	8 544 586,00 ECV
6	2 311 911,28 ECV	939 904,46 ECV	1 372 006,82 ECV	12 801 162,00 ECV
7	4 126 151,84 ECV	1 408 127,82 ECV	2 718 024,02 ECV	10 083 138,00 ECV
8	4 126 151,85 ECV	1 109 145,18 ECV	3 017 006,67 ECV	7 066 131,00 ECV
9	4 126 151,66 ECV	777 274,41 ECV	3 348 877,25 ECV	3 717 254,00 ECV
10	4 126 151,94 ECV	408 897,94 ECV	3 717 254,00 ECV	0,00 ECV
				12 801 162,00 ECV

Fonte: Elaboração Própria

3.2.1.8 Demonstrações de Resultado

Tabela 14: Demonstrações de Resultado

PROVEITOS	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano5
Cremação de mortos: Normal	15 750 000	9 009 000	9 009 000	9 009 000	9 759 750
Cremação de mortos: Especial	4 950 000	2 831 400	2 831 400	2 831 400	3 067 350
Vendas de mercadoria /urnas	4 320 000	4 320 000	4 320 000	4 320 000	2 471 040
Total dos Proveitos	25 020 000	16 160 400	16 160 400	16 160 400	15 298 140
Custos fixos	624 000	4 542 673	642 860	652 503	662 291
Recursos Humanos	428 652	437 225	445 970	454 889	463 987
Amortização equipamentos	1 098 095	1 098 095	1 098 095	993 105	965 652
Total dos Custos Fixos	2 150 747	6 077 993	2 186 925	2 100 498	2 091 930
Custos Variáveis	3 227 540	3 275 953	3 325 092	3 374 969	3 425 593
Total Custos Variáveis e Fixos	5 378 287	9 353 946	5 512 017	5 475 466	5 517 523
ROB	19 641 713	6 806 454	10 648 383	10 684 934	9 780 617
Juros do Empréstimo do Banco BAI	1 497 692	1 408 128	1 308 712	1 198 360	1 075 869
RAI	18 144 021	5 398 326	9 339 671	9 486 574	8 704 748
25%	4 536 005	1 349 581	2 334 918	2 371 643	2 176 187
RL	13 608 016	4 048 744	7 004 753	7 114 930	6 528 561

Fonte: Elaboração Própria

PROVEITOS	Ano 6	Ano 7	Ano 8	Ano 9	Ano 10
Cremação de mortos: Normal	9 759 750	9 759 750	9 759 750	9 759 750	9 759 750
Cremação de mortos: Especial	3 067 350	3 067 350	3 067 350	3 067 350	3 067 350
Vendas de mercadoria /urnas	2 471 040	2 471 040	2 471 040	2 471 040	2 471 040
Total dos Proveitos	15 298 140	15 298 140	15 298 140	15 298 140	15 298 140
Custos fixos	672 225	682 309	692 543	702 931	713 475
Recursos Humanos	473 266	482 732	492 386	502 234	512 279
Amortização equipamentos	963 740	963 740	963 740	730 678	730 678
Total dos Custos Fixos	2 109 232	2 128 781	2 148 670	1 935 843	1 956 432
Custos Variáveis	3 476 977	3 529 132	3 582 069	3 635 800	3 690 337
Total Custos Variáveis e Fixos	5 586 209	5 657 913	5 730 739	5 571 643	5 646 769
ROB	9 711 931	9 640 227	9 567 401	9 726 497	9 651 371
Juros do Empréstimo do Banco BAI	939 904	1 408 128	1 109 145	777 274	408 898
RAI	8 772 026	8 232 099	8 458 256	8 949 222	9 242 473
25%	2 193 007	2 058 025	2 114 564	2 237 306	2 310 618
RL	6 579 020	6 174 075	6 343 692	6 711 917	6 931 855

Fonte: Elaboração Própria

Tabela 15: Fornecimento de Serviços Externos

Meses		12	12	12	12	12
Taxa de Crescimento		**	1%	1,5%	2%	2,5%
Fornec. Serviços Externos	Valor Mensal	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Água	2 000 ECV	24 000 ECV	24 360 ECV	24 725 ECV	25 096 ECV	25 473 ECV
Eletricidade	55 476 ECV	665 706 ECV	675 692 ECV	685 827 ECV	696 114 ECV	706 556 ECV
Comunicação	14 000 ECV	168 000 ECV	170 520 ECV	173 078 ECV	175 674 ECV	178 309 ECV
Marketing e Publicidade	40 800 ECV	489 600 ECV	496 944 ECV	504 398 ECV	511 964 ECV	519 644 ECV
Material escritório	5 000 ECV	60 000 ECV	60 900 ECV	61 814 ECV	62 741 ECV	63 682 ECV
Gás	25 000 ECV	300 000 ECV	304 500 ECV	309 068 ECV	313 704 ECV	318 409 ECV
Materiais de Limpeza e Higiene	8 686 ECV	104 234 ECV	105 798 ECV	107 385 ECV	108 995 ECV	110 630 ECV
Conservação e Reparo	10 000 ECV	120 000 ECV	121 800 ECV	123 627 ECV	125 481 ECV	127 364 ECV
Compras mercadorias/Urnas	108 000 ECV	1 296 000 ECV	1 315 440 ECV	1 335 172 ECV	1 355 199 ECV	1 375 527 ECV
Honorários	5 000 ECV	60 000 ECV	60 900 ECV	61 814 ECV	62 741 ECV	63 682 ECV
Serviços de Contabilidade	10 000 ECV	120 000 ECV	121 800 ECV	123 627 ECV	125 481 ECV	127 364 ECV
Seguro	37 000 ECV	444 000 ECV	450 660 ECV	457 420 ECV	464 281 ECV	471 245 ECV
Total	320 962 ECV	3 851 540 ECV	3 909 313 ECV	3 967 953 ECV	4 027 472 ECV	4 087 884 ECV
Taxa de Crescimento		3%	3,5%	4%	4,5%	5%
Fornec. Serviços Externos	Valor Mensal	Ano 6	Ano 7	Ano 8	Ano 9	Ano 10
Água	2 000 ECV	25 855 ECV	26 243 ECV	26 636 ECV	27 036 ECV	27 441 ECV
Eletricidade	55 476 ECV	717 154 ECV	727 912 ECV	738 830 ECV	749 913 ECV	761 162 ECV
Comunicação	14 000 ECV	180 984 ECV	183 698 ECV	186 454 ECV	189 251 ECV	192 090 ECV
Marketing e Publicidade	40 800 ECV	527 438 ECV	535 350 ECV	543 380 ECV	551 531 ECV	559 804 ECV
Material escritório	5 000 ECV	64 637 ECV	65 607 ECV	66 591 ECV	67 590 ECV	68 603 ECV
Gás	25 000 ECV	323 185 ECV	328 033 ECV	332 953 ECV	337 948 ECV	343 017 ECV
Materiais de Limpeza e Higiene	8 686 ECV	112 290 ECV	113 974 ECV	115 684 ECV	117 419 ECV	119 180 ECV
Conservação e Reparo	10 000 ECV	129 274 ECV	131 213 ECV	133 181 ECV	135 179 ECV	137 207 ECV
Compras mercadorias/Urnas	108 000 ECV	1 396 160 ECV	1 417 102 ECV	1 438 359 ECV	1 459 934 ECV	1 481 833 ECV
Honorários	5 000 ECV	64 637 ECV	65 607 ECV	66 591 ECV	67 590 ECV	68 603 ECV
Serviços de Contabilidade	10 000 ECV	129 274 ECV	131 213 ECV	133 181 ECV	135 179 ECV	137 207 ECV
Seguro	37 000 ECV	478 314 ECV	485 489 ECV	492 771 ECV	500 163 ECV	507 665 ECV
Total	320 962 ECV	4 149 202 ECV	4 211 441 ECV	4 274 612 ECV	4 338 731 ECV	4 403 812 ECV

3.2.1.9 Cash Flow Operacional e o Valor Atualizado Líquido (VAL)

Tabela 16: Cash Flow Operacional e o Valor Atualizado Líquido (VAL)

DESCRIÇÃO	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
INVESTIMENTO INICIAL	-26 945 762,00					
RESULTADO LÍQUIDO		13 608 015,84	4 048 744,45	7 004 753,25	7 114 930,37	6 528 560,68
AMORTIZAÇÃO PARCIAL		1 098 094,93	1 098 094,93	1 098 094,93	993 105,43	965 652,43
VALOR RESIDUAL						
RESULTADO CAPITAL C. P.		0	0	0	0	0
RESULTADO CAPITAL L. P.		1 497 691,91	1 408 127,82	1 308 711,69	1 198 359,69	1 075 869,08
CFL	-26 945 762,00	13 208 418,86	3 738 711,56	6 794 136,49	6 909 676,10	6 418 344,02

DESCRIÇÃO	ANO 6	ANO 7	ANO 8	ANO 9	ANO 10
INVESTIMENTO INICIAL					
RESULTADO LÍQUIDO	6 579 019,64	6 174 074,60	6 343 691,90	6 711 916,67	6 931 854,78
AMORTIZAÇÃO PARCIAL	963 740,43	963 740,43	963 740,43	730 677,93	730 677,93
VALOR RESIDUAL					16 555 784,03
RESULTADO CAPITAL C. P.	0	0	0	0	0
RESULTADO CAPITAL L. P.	939 904,46	1 408 127,82	1 109 145,18	777 274,41	408 897,94
CFL	6 602 855,61	5 729 687,21	6 198 287,15	6 665 320,19	23 809 418,80

TAXA 0,12						
	ANO 0	ANO1	ANO2	ANO3	ANO4	ANO5
CFL	-26 945 762,00	13 208 418,86	3 738 711,56	6 794 136,49	6 909 676,10	6 418 344,02
Coef.actualização	1,00	0,89	0,80	0,71	0,64	0,57
CFL actualizado	-26 945 762,00	11 793 231,12	2 980 477,96	4 835 932,15	4 391 224,08	3 641 940,77
	ANO 6	ANO 7	ANO 8	ANO 9	ANO 10	
CFL	6 602 855,61	5 729 687,21	6 198 287,15	6 665 320,19	23 809 418,80	
Coef.actualização	0,51	0,45	0,40	0,36	0,32	
CFL actualizado	3 345 212,14	2 591 819,51	2 503 384,22	2 403 581,28	7 665 995,63	
TOTAL SOMA CFL		27 642 806,09				
VAL		54 588 568,09	Projecto viavel VAL>0			

CFL	-26 945 762,00	13 208 418,86	3 738 711,56	6 794 136,49	6 909 676,10	6 418 344,02
VAL (12%)	1,00	0,89	0,80	0,71	0,64	0,57
CFL actualizado	-26 945 762,00	11 793 231,12	2 980 477,96	4 835 932,15	4 391 224,08	3 641 940,77
CA (17%)	1,00	0,85	0,73	0,62	0,53	0,46
CFLact	-26 945 762,00	10 079 684,72	2 177 279,54	3 019 413,65	2 343 376,94	1 661 129,80
CA (18%)	1,00	0,85	0,72	0,61	0,52	0,44
CFL actualizado	-26 945 762,00	8 542 105,70	1 563 688,26	1 837 708,37	1 208 687,76	726 095,15

CFL	6 602 855,61	5 729 687,21	6 198 287,15	6 665 320,19	23 809 418,80
VAL (12%)	0,51	0,45	0,40	0,36	0,32
CFL actualizado	3 345 212,14	2 591 819,51	2 503 384,22	2 403 581,28	7 665 995,63
CA (17%)	0,39	0,33	0,28	0,24	0,21
CFLact	1 304 092,79	863 582,28	712 919,70	585 040,67	1 594 813,67
CA (18%)	0,37	0,31	0,27	0,23	0,19
CFL actualizado	483 077,10	271 100,10	189 663,85	131 900,97	304 712,22

Fonte: Elaboração Propria

O Valor Atual Líquido (VAL) tem como objetivo avaliar a viabilidade de um projeto de investimento através do cálculo do valor atual de todos os seus *cash-flow* (sendo por isso um indicador muito utilizado em estudos análise de viabilidade). Este mesmo indicador pode ser usado também para medir o valor de qualquer outro ativo que gere *cash-flow* (por exemplo, uma empresa, uma fábrica, um equipamento).

Por valor atual entende-se o valor hoje de um determinado montante a obter no futuro. Como qualquer investimento apenas gera *cash-flow* no futuro, é necessário atualizar o valor de cada um desses *cash-flow* e compará-los com o valor do investimento. No caso de o valor do investimento ser inferior ao valor atual dos *cash-flow*, o VAL é positivo o que significa que o projeto apresenta uma rentabilidade positiva.

3.2.1.10 A Taxa Interna de Rentabilidade (TIR)

A Taxa Interna de Rendibilidade (TIR) representa a taxa máxima de rendibilidade do projeto. Não é mais do que a taxa de atualização que, no final do período de vida do projeto, iguala o VAL a zero.

$TIR > TA$ Implica que o $VAL > 0$; o projeto consegue gerar uma taxa de rendibilidade superior ao custo de oportunidade do capital, pelo que estamos perante um projeto economicamente viável.

$TIR < TA$ Implica que o $VAL < 0$; o projeto não consegue gerar uma taxa de rendibilidade superior ao custo de oportunidade do capital, pelo que estamos perante um projecto economicamente inviável.

O TIR pode ser calculado através do Método de Interpolação Linear. Este método consiste em ensaiar vários valores de "i". Começa-se por estimar um valor que nos pareça próximo da solução final. Se o VAL resultar positivo, ensaia-se um valor superior.

Se o VAL resultar negativo, ensaia-se um valor de "i" inferior. Quando os dois pontos assim obtidos estiverem suficientemente próximos um do outro, pode interpolar-se linearmente, obtendo-se $i = \text{TIR APROXIMADA}$ correspondente ao $\text{VAL} = 0$.

Tabela 17: A Taxa Interna de Rentabilidade (TIR)

TIR	0,17		
16,71			
PAY BACK PERIOD			
PERIODO	CFL	C.A	
0	-26 945 762,00	-26 945 762,00	
1	13 208 418,86	-13 737 343,14	
2	3 738 711,56	-9 998 631,58	
3	6 794 136,49	-3 204 495,09	
4	6 909 676,10	3 705 181	
5	6 418 344,02	10 123 525	
6	6 602 855,61	16 726 381	
7	5 729 687,21	22 456 068	
8	6 198 287,15	28 654 355	
9	6 665 320,19	35 319 675	
10	23 809 418,80	59 129 094	
	PBP	5,66	Cinco anos e sete meses

Fonte: Elaboração Própria

CONCLUSÃO

O Empreendedorismo das micro e pequenas empresas tem uma expressão muito importante dentro do mercado económico e empresarial de Cabo Verde. Para qualquer empreendedor que se preze, no ato da abertura de um negócio acaba por ser de extrema importância a elaboração de um plano de negócio, no sentido de minimizar o risco intrínseco que os novos negócios apresentam nos primeiros anos de atividade.

Executar um plano de negócio é uma tarefa essencial para o sucesso de qualquer novo negócio, uma vez que, permite um planeamento bem estruturado desde pesquisa de mercado, perfil de cliente, fornecedores, a identificação da concorrência, a melhor forma de implementar melhorias na empresa, a melhor forma de tomar decisões, reduzindo as incertezas, possibilitando assim o sucesso, entre outros aspectos.

Neste sentido o presente trabalho tem como propósito apresentar informações necessárias que comprovem a viabilidade ou não do Crematório “**Lírio Azul**” na ilha de São Vicente e diminuir o risco através de um planeamento extenso e completo.

No que toca aos objetivos específicos do estudo conseguiu-se estabelecer com clareza e objetividade aspectos das características gerais do negócio como missão, visão, valores, e objetivos que conduzem uma organização. Dessa maneira também foi elaborado a estrutura organizacional e legal, bem como o plano operacional, sempre analisando a prática do mercado.

Associado as atuais necessidades de solução com relação aos problemas de falta de espaço nos cemitérios e ao menor impacto ambiental por ele determinado, a implementação de um crematório na cidade de Mindelo apresenta-se como uma oportunidade atrativa de negócio.

Através da elaboração deste trabalho foi possível perceber também a importância de analisar e conhecer o ambiente mercadológico em que a empresa está inserida. No mercado atual as mudanças ocorrem a todo o momento, o consumidor está cada vez mais exigente o que leva ainda mais a concorrência. Do ponto de vista mercadológico, por meio da realização da pesquisa aplicada ao mercado para verificar o grau de aceitabilidade da população de São Vicente, foi possível coletar dados que levaram ao cruzamento de

resultados surpreendentes e bastante animadores, dos quais, os mais relevantes a serem destacados são:

1º Analise dos Dados: Religião Católica X Cremação

Uma vez que a maior parte dos inquiridos são católicos (52%), onde também é possível analisar uma clara divisão de opiniões, sendo que 43% preferem ser sepultados e 42% preferem ser cremados, é possível constatar uma clara inversão de juízo de valores. Os tempos são outros e é possível chegar a conclusão que houve uma *open mind* dos católicos, onde cada dia enxergam a cremação como um processo natural tal como é a sepultura.

2º Analise dos dados: Idade X Cremação

Ao analisar as idades é possível observar que a maior parte dos inquiridos têm 50 anos ou mais, seguidos de 41-50, e em contrapartida também é possível enxergar que 42% dos inquiridos não têm problemas em serem cremados. Um número significativo que nos explica e mostra que já não existe um pensamento retrograda da população mais idosa, que preferia ser supultada ao em vez e cremada. Esse pensamento na altura, talvez fosse pelo facto de terem pouco acesso a informação sobre o assunto, levando ao preconceito ou então pelo facto de a religião católica ser a predominante na altura e não aceitar a cremação.

3º Analise dos dados: “Já pensou em ser cremado?” X Idade X Religião

Existe uma clara predominância quando a pergunta é se “Já pensou em ser cremado?”, onde 85% já pensou e apenas 15% não pensou. Mais uma vez vê-se a inversão dos valores, dos costumes e ideia retrograda e ultrapassada. Mais uma vez a tradição pode vir a ser substituída pela modernidade e inovação.

4º Analise dos dados: 57% dos inquiridos dizem que os familiares não expressaram desejo de serem cremados, talvez a explicação seja pela falta de um crematório na região, que pode levar a falta de interesse em ser cremado.

5º Analise dos dados: “já conheceu ou ouviu falar de alguém que foi cremado?” e Preconceito

É possível analisar que a maior parte dos inquiridos conhecem um familiar de um amigo que foi cremado ou conhece pessoalmente alguém que já foi cremado e em contrapartida 81% dos inquiridos alegam não ter preconceito, desta forma podemos prenunciar que a pratica tem vindo a ganhar mais adeptos e está a ser melhor aceite na sociedade do que provavelmente há alguns anos atrás. E como já foi analisado na parte teórica a maior parte dos países têm visto a prática da cremação a crescer.

6º Analise dos dados: “Acha que Cabo Verde deveria ter um crematório?” X viabilidade do negócio

Ao constatar que 87% dos inquiridos acham que Cabo Verde deveria ter um crematório, permite nos concluir que a implementação do crematório para além de ser um negócio viável, poderá ser bem aceita pela população cabo-verdiana. Portanto para além de analisar a implementação do negócio, ou seja, analisar financeiramente, é importante cruzar com a aceitação da população. Não chega fazer um estudo aprofundado para analisar os riscos financeiros é preciso complementar com a aceitação da população para minimizar desta forma as chances de o negócio dar errado.

Através da análise da viabilidade financeira do projeto no plano financeiro, verificou-se numericamente que o negócio é viável, onde através de indicadores financeiros como o VAL e o TIR, comprovou-se o retorno positivo sobre o capital investido. A demonstração indica ótimos índices financeiros considerando a importancia de vendas, onde o lucro líquido é bastante aceitável, apesar de não haver lucros no primeiro ano de funcionamento.

A análise da pesquisa de mercado realizada mostra-nos um mercado potencial tendo em vista o percentual favorável à contratação destes serviços e a inexistência de concorrência direta no local.

O levantamento de valores relativos aos custos com implementação e construção do Crematório, considerando aquisição de terreno, móveis, forno, máquinas, equipamentos e materiais, bem como obras civis e outros investimentos, deverá girar em torno de **27. 230 762 ECV.**

Em contrapartida ficou evidente uma baixa percepção por parte da amostra pesquisada do real valor de uma cremação obrigando-nos a adotar uma política inicial de penetração, fixando um baixo preço a fim de conquistar de imediato a clientela.

Podemos acrescentar ainda que a análise da pesquisa de mercado realizada, mostra-nos um mercado potencial tendo em vista a percentagem favorável à colocação destes serviços e a inexistência de concorrência direta no local.

Por tanto com o análise dos resultados numéricos ficou comprovada a existência de viabilidade económico-financeira, possibilitando uma resposta positiva à pergunta de partida: “É viável atualmente implementar um crematório em São Vicente?”. É de acrescentar que considerando todos os custos e despesas que deverão ocorrer durante o período de projeto, construção e implementação do crematório, demonstrando que o ponto de retomo do investimento (PAYBACK) deverá ocorrer no breve período de cinco anos e sete meses (**5anos e 7 meses**) e que a taxa interna de retomo do investimento (TIR) é **0.17**, bastante atraente a média do mercado.

- **Limitações**

O estudo realizado apresentou limitações no que diz respeito a falta de informações por parte das agências funerárias, onde estes alegavam o sigilo de informações evitando dessa forma a possível fuga de informações às agências concorrentes. Também foi encontrado dificuldades na obtenção de informações mais profundas sobre enterros no cemitério de São Vicente.

Foi realizado contacto via email para duas empresas de cremação em Portugal no sentido de adquirir mais informações sobre o processo de cremação, mas também não foi disponibilizado tais informações.

Sendo assim as informações alcançadas foram conseguidas através de documento em suporte eletrónico através de pesquisas, publicações de artigos e através de uma visita feita a um crematório na Holanda.

- **Recomendações e Sugestões para trabalhos futuros**

Recomenda-se nesse âmbito a melhor apuração da opinião pública acerca da implementação de um crematório, fazendo, portanto, uma pesquisa estatística com a

população local. Essa pesquisa pode inclusive identificar o público-alvo e sua disponibilidade de no futuro utilizar-se desse tipo de serviço.

Pode-se buscar alianças com as Camaras Municipais locais de Cabo Verde, onde a cremação substituiria os serviços da sepultura.

Como complemento de negócio, sugere-se a criação de um columbário próprio, e a não utilização de um cemitério para armazenar as cinzas. Este local seria diferenciado, onde as famílias poderiam guardar as cinzas e visitá-las, orar pelos falecidos, bem como realizar qualquer outro tipo de cerimónia.

- **Considerações finais**

Através da elaboração deste trabalho foi possível compreender que o trabalho do empreendedor não é apenas idealizar o negócio, mas sim trabalhar com bastante empenho do planeamento, o que exige muitas competências empreendedoras, dedicação, e conhecimento de todo o ambiente interno e externo da organização. Contudo é uma atividade apaixonante e desafiadora, pois instiga a busca continua pelo sucesso.

De uma forma geral podemos dizer que estamos diante de uma empresa rentável, com um investimento financeiramente saudável, onde é possível enfrentar algumas dificuldades no primeiro período de atividades, mas que logo na sequência acabam perfurando novos cenários e, conseqüentemente, provocando resultados positivos para o negócio e para a empreendedora.

Portanto aconselhamos a implantação do crematório em São Vicente.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ANDAH, Bassey; OKPOKO, Alex (1993). *“The Archaeology of Africa”*. London: Routledge.
- AZEVEDO, Israel Belo (1992). *“O prazer da produção científica: diretrizes para a elaboração de trabalhos acadêmicos”*. Lla ed. Piracicaba: Unimep.
- AZEVEDO, Israel Belo (1996). *“O prazer da produção científica: diretrizes para a elaboração de trabalhos acadêmicos”*. Lla ed. Piracicaba: Unimep.
- BAGGIO, Adelar F. e BAGGIO, Daniel K (2014). *“Empreendedorismo: conceitos e definições”*. Rev. De Empreendedorismo, Inovação e Tecnologia, 1(1): 25-38, 2014 - ISSN 2359-3539
- BARBER, Paul (1990). *“Cremation”*. Journal of Indo-European Studies, Washington.
- BARRETO, Luiz Pondé (1998). *“Educação para o empreendedorismo. Educação Brasileira”*, 20(41), p.p. 189-197.
- BERNARDI, Luiz (2011). *“Manual de planos de negócios: fundamentos, processos e estruturação”*. São Paulo: Atlas.
- BIAGIO, Luiz A. e BATOCCHIO, António (2012). *“Plano de negócios: estratégia para micro e pequenas empresas.”* 2. ed. Barueri: Manole.
- BROCK, Adriane Regina (2007). *“Planos de negócios para implantação de um crematório na região metropolitana de Florianópolis”*. Universidade Federal de Santa Catarina.
- CASAROTTO FILHO, Nelson (2016). *“Elaboração de projetos empresariais: análise estratégica, estudo de viabilidade e plano de negócio”*. 2. ed. São Paulo: Atlas.
- CERVO, Amado Luiz e BERVIAN, Pedro Alcino (1983). *“Metodologia científica: para uso dos estudantes universitários.”* 3. ed. São Paulo: McGraw-Hill do Brasil.
- CHIAVENATO, Idalberto (2006). *“Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor”*. São Paulo: Saraiva.
- CHIAVENATO, Idalberto (1983). *“Introdução a teoria geral da administração”*. 3. ed. São Paulo: McGrawHill do Brasil.

- COLLETT, David P (1993). “*Metaphors and representations associated with precolonial ironsmelting in eastern and southern africa*”. In: SHAW, Thurstan; SINCLAIR, Paul.
- COSTA, Horácio e RIBEIRO, C. Pedro (2007). “*Criação & Gestão de Microempresas & Pequenos Negócios: Manual Prático*”. 8ª ed. Lisboa: LIDEL.
- DEGEN, Ronald J. (1989). “*O Empreendedor: fundamentos da iniciativa empresarial*”. São Paulo: McGraw-Hill.
- DOLABELA, Fernando (1999). “*Oficina do empreendedor*”. São Paulo: Editora de Cultura.
- DOLABELA, Fernando (2006). “*O Segredo de Luísa*”. 2º ed. São Paulo: Cultura.
- DOLABELA, Fernando (2008). “*O Segredo de Luísa: uma ideia, uma paixão e um plano de negócio: como nasce o empreendedor e se cria uma empresa*”. Sextante, 2008
- DORNELAS, José Carlos Assis (2001). “*Empreendedorismo: transformando ideias em negócios*”. Rio de Janeiro: Campus.
- DORNELAS, José C. A (2013). “*Empreendedorismo: transformando ideias em negócios*”. 4. ed. rev. e ampl. Rio de Janeiro: Elsevier.
- DRUCKER, Peter Ferdinand (1975). “*Administração, tarefas, responsabilidades, práticas*”. V. 1. São Paulo: pioneira.
- FÁVERO, F (1980). “*Medicina Legal*”. 11 ed. Belo Horizonte: Itatiaia.
- FRANÇA, G. V. (1991). “*Medicina Legal*”. 3 ed. Rio de Janeiro/Guanabara: Koogan.
- CHIAVENATO, Idalberto (2005). “*Empreendedorismo: Dando Asas ao Espírito Empreendedor: Empreendedorismo e Viabilidade de Novas Empresas: Um Guia Eficiente para Iniciar e Tocar Seu Próprio Negócio*”. 2ª ed. São Paulo: Saraiva.
- GIL, Antonio (1999). “*Como elaborar projetos de pesquisa*”. 3. ed. São Paulo: Atlas.
- GRAÇA, Albertino (2014). “*Introdução ao Empreendedorismo e à Inovação: Guia para Empreender*”. 2ª ed. Mindelo: Universidade do Mindelo.
- HERTZ, Robert (1960). *Death and the Right Hand*. Glencoe: The Free Press.
- Implantação de um crematório em Maceió: um estudo de caso potencial de Mercado (2007)

KAUARK, Fabiana; MANHÃES, Fernanda Castro e MEDEIROS, Carlos Henrique, (2010). “*Metodologia de Pesquisa: Guia Prático*”. Itabuna: Via Litterarum

KOTLER, Philip (1998). “*Administração de Marketing: análise, planejamento, implementação e controle*”. 5 ed. São Paulo: Atlas.

KOTLER, Philip (2005). “*Marketing essencial: conceitos, estratégias e casos*”. Tradução de Sabrina Cairo. São Paulo: Prentice Hall.

KOTLER, P (2005). “*Administração de Marketing: análise, planejamento, implementação e controle*”. 13 ed. São Paulo: Atlas.

LIVINGSTONE, James McCardle (1982). “*Pesquisa de mercado: uma abordagem operacional*”. São Paulo: Atlas.

MANSUR, R. (2009). “*Escritório avançado de projetos na prática: Plano de negócios: A máquina de fazer dinheiro*”. Rio de Janeiro. Brasport.

MARCONI, Marina; LAKATOS, Eva (2006). “*Técnicas de pesquisa: planejamento e execução de pesquisas, amostragens e técnicas de pesquisas, elaboração, análise e interpretação de dados*”. 7 ed. São Paulo: Atlas

MARIATH, J. (1995). “*A cremação*”. Porto Alegre: Tipografia da Livraria do Globo, 1995.

MATTAR, Fauze Najib (2005). “*Pesquisa de Marketing: metodologia, planejamento*”. 6 ed., vol 1, São Paulo: Atlas.

MAXIMIANO, Antonio (2006). “*Teoria Geral da Administração*”. São Paulo: Atlas.

MCKINLEY, Jacqueline I (1997). “*Bronze age barrows and funerary rites and rituals of cremation*”. Proceedings of the Prehistoric Society, Cambridge v. 63, p. 129–145.

MONTEIRO, Carlos (s/d). “*Investimento, Financiamento e Viabilidade económico-financeira-financeira*”.

OESTIGAARD, Terje (1999). “*Cremations as transformations: when the duel cultural hypothesis was cremated and carried away in urns*”. European Journal of Archaeology, v. 2, p. 345–364.

OLIVEIRA, DJALMA DE PINHO R. (2006). “*Planejamento Estratégico*”. 22ª ed. São Paulo: Atlas.

ONATE, Marcos Alberto (1982). “*Manual de administração*”. Curitiba: Editora da Universidade Federal do Paraná.

PACHECO, Alberto (1986). “*Os cemitérios como risco potencial para as Águas de abastecimento*”. Em: Revista SPAM. São Paulo: USP - Instituto de Geociências/Centro de Pesquisas de Águas Subterrâneas.

PEREIRA, Heitor José (1995). “*Criando seu próprio negócio: como desenvolver o potencial empreendedor*”. Brasília: Ed. SEBRAE.

Prodanov, C. C. & Freitas, E. C. (2013). “*Metodologia do Trabalho Científico: Métodos e Técnicas da Pesquisa e do Trabalho Acadêmico*”. 2ª ed. Novo Hamburgo: Feevale.

QUINN, Colin P.; KUIJT, Ian; COONEY, Gabriel (2014). “*Introduction: contextualizing cremations*”. In: KUIJT, Ian; QUINN, Colin P.; COONEY, Gabriel (Orgs.). *Transformation by Fire: the Archaeology of Cremation in Cultural Context*. Tucson: University of Arizona Press, p. 3-24.

Quivy, Raymond e Campenhout Van (1992). “*Manual de Investigação em Ciências Sociais*.” Gradiva, Lisboa, Portugal

QUIVY, Raymond e Campenhout, Luc Van (2005). “*Manual de Investigação em Ciências Sociais*”. 4ª Ed., Gradiva, Lisboa.

ROSA, Cláudio Afrânio (2007). “*Como elaborar um plano de negócio*”. Brasília:

SEBRAE (2013). SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. “*Como Elaborar um Plano de Negócios*”. Brasília: SEBRAE. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-elaborar-um-plano-denegocio,37d2438af1c92410VgnVCM100000b272010aRCRD>>

SEVERINO, A. J., 2007. *Metodologia do Trabalho Científico*. 23ª ed. São Paulo: Cortez.

SINCEP. Sindicato dos Cemitérios Particulares do Brasil. Disponível em: <<http://www.sincep.com.br/>>. Acesso em 18 de novembro 2019.

STONER, James Arthur Finch; FREEMAN, R. Edward (1999). “*Administração*”. 5 ed. Rio de Janeiro: Prentice-Hall do Brasil.

SCHUMPETER, Joseph (1988). “*A teoria do desenvolvimento econômico*”. São Paulo: Nova Cultural.

TAGLIACARNE, Guglielmo (1978). “*Pesquisa de mercado: técnica e prática*”. 2. ed. São Paulo: Atlas.

TOLEDO, Júnior (1993). “*Estudos de viabilidade econômica*”. São Paulo: Editora Itys-Fides de Toledo Junior & Cia Ltda.

THOMAS, Jerry R. e NELSON, Jack K (1996). “*Research methods in physical activity*”. 3. Ed. Champaign: Human Kinetics.

VIEIRA, Sônia (2009). “*Como elaborar questionários*”. São Paulo: Atlas.

WILLIAN H. Newman (1987). “*The Process of Management: strategy, action, results*”. AURORA, IL, U.S.A.

WOILER, Samsdo, MATHIAS, Washington Franco (1996). “*Projetos: planejamento, elaboração, análise*”. São Paulo: Atlas.

WOILER, Samsdo, MATHIAS, Washington Franco (1996). “*Projetos: planejamento, elaboração, análise*.” São Paulo: Atlas.

WEBGRAFIA

Cremação de Cadáveres. Disponível em:

<http://mundoestranho.abril.com.br/cotidiano/como-e-feita-acremacao-de-cadaveres/>

Consultado a: 25 nov. 2019

Crematório Dom José. Disponível em: <<http://crematoriodomjose.com.br/cremacao>>

Consultado a: 6 oct. 2019

Crematório Angelus. Disponível em:

<<http://www.crematorioangelus.com/index.php?pagina=entenda>> Consultado a: 29 nov.

2019

Grupo L. Formolo. Disponível em:

<http://www.lformolo.com.br/cremacao_historia.php> Consultado a: 9 Dez.19.

<https://cba-amersfoort.nl/contact> Consultado a: 8 nov. 2019

<http://pt.wikipedia.org/wiki/Crema%C3%A7%C3%A3o> Consultado a: 24 Set. 19

https://www.grupovila.com.br/religiao_x_cremacao/ Consultado a: 11 dez. 2019

<https://www.moradapaz.com.br/saiba-o-que-cada-religiao-pensa-sobre-cremacao/>

Consultado a: 11 dez. 2019

<https://rr.sapo.pt/2016/10/25/religiao/igreja-prefere-a-sepultura-a-cremacao-e-proibe-a-dispersao-de-cinzas/noticia/66876/> Consultado a 11 dez. 2019

https://countrymeters.info/en/Cape_Verde Consultado a: 19 set. 19

<http://ine.cv/publicacoes/curiosidades-dia-mundial-da-populacao/populacao/>

Consultado a: 11 Out. 2019

<https://www.terra.com.br/noticias/dino/as-9-curiosidades-sobre-o-processo-de-cremacao-que-voce-deve-saber,4f59797e1758e7e86a5f1c378d8fbb9frxgc17ap.html>

Consultado a: 27 nov2019

https://www2.senado.leg.br/bdsf/bitstream/handle/id/496455/130813_440.pdf?sequence=1&isAllowed=y Consultado a:19 Dez 2019

ANEXOS 1

QUESTIONÁRIO

O presente questionário tem por finalidade fazer um levantamento de aceitabilidade, da população de Cabo Verde, quanto ao uso de serviços de um crematório, e faz parte de uma Pesquisa de Estudo Mercado do Curso de Organização e Gestão de Empresas da Universidade do Midelo. Gostaríamos de solicitar a leitura das perguntas abaixo com atenção e por sua vez a resposta de maneira sincera, pois as respostas obtidas através deste questionário servirão para elaborar um relatório de resultados. Não há necessidade de sua identificação e garantimos o sigilo das respostas. Responda ao questionário marcando com um X na opção de resposta que julgue mais adequada. Agradecemos sua atenção e colaboração

P1- Reside em São Vicente:

- 1) Sim
- 2) Não

P2- Género:

- 1) Feminino
- 2) Masculino

P3- Idade:

- 1) Menos de 20 anos
- 2) De 21 a 30 anos
- 3) De 31 a 40 anos
- 4) De 41 a 50 anos
- 5) Mais de 50 anos

P4- Estado Civil

- 1) Solteiro(a)
- 2) Casado(a)
- 3) Separado(a)
- 4) Viúvo(a)
- 5) União de facto

P5- Profissão

- 1) Funcionário público
- 2) Funcionário de empresa privada
- 3) Empresário
- 4) Estudante
- 5) Profissional autónomo
- 6) Doméstica
- 7) Desempregado
- 8) Reformado

P6- Religião

- 1) Católica

- 2) Evangélica
- 3) Nazareno
- 4) Espírita
- 5) Judaica
- 6) Nenhum

P7- Já ouviu falar na cremação?

- 1) Sim
- 2) Não

P8- já pensou em quando morrer ser cremado ou sepultado?

- 1) Sim, já pensei.
- 2) Não, nunca pensei no assunto.

P9- Em caso afirmativo, qual seria sua opção?

- 1) Cremação.
- 2) Sepultamento.
- 3) Nunca pensei.

P10- Sua família respeitaria o seu desejo se quisesse ser cremado?

- 1) Sim, respeitariam meu desejo em qualquer situação.
- 2) Sim, respeitariam se fosse possível economicamente.
- 3) Talvez respeitariam meu desejo.
- 4) Não, em nenhuma situação.
- 5) Não, pois sua crença não concorda com o método.
- 6) Não sei se respeitariam meu desejo.

P11- Alguém da sua família já expressou desejo de ser cremado?

- 1) Sim
- 2) Não

P12- Respeitaria o desejo de um familiar seu em ser cremado?

- 1) Certamente respeitaria.
- 2) Acho que respeitaria, mas não tenho certeza.
- 3) Não sei se eu respeitaria.
- 4) Não respeitaria.

P13- Já conheceu ou ouviu falar de alguém que foi cremado?

- 1) Sim, já tive um familiar que foi cremado.
- 2) Sim, já ouvi falar de um familiar de amigo que foi cremado.
- 3) Não, nunca conheci alguém que tenha sido cremado.
- 4) Não, nunca ouvi falar de alguém que foi cremado.
- 5) Não sei.

P14- Sabes quanto custa uma cova ou o terreno no cemitério aqui em Mindelo?

- 1) Sim
- 2) Não

P15- Acha que uma cremação custa mais caro ou menos barata que uma cova no cemitério de Mindelo?

- 1) Tenho certeza que custa mais caro.
- 2) Acredito que custa mais caro.
- 3) Acredito que custa mais barato.
- 4) Tenho certeza que custa mais barato.
- 5) Não tenho a menos ideia.

P16- Tens algum preconceito com a prática de cremação?

- 1) Sim
- 2) Não
- 3) Não sei responder

P17- Acha que Cabo Verde deveria ter um crematório?

- 1) Sim
- 2) Não
- 3) Não sei responder

P18- Caso venha a existir um crematório em qual das ilhas acharia mais adequada a construção e a instalação de o crematório?

- 1) São Vicente
- 2) Santiago
- 3) Santo Antão
- 4) São Nicolau
- 5) Nenhuma das ilhas.

Obrigada pela sua colaboração!

ANEXO 2:

Perguntas Frequentes sobre Equipamentos de Cremação e respectivas Respostas:

Pergunta: Quais os requisitos de uma instalação típica necessários para um crematório?

Resposta: A instalação deve ter proteção contra influências do ambiente externo. O espaço mínimo para o equipamento deve ser 4.3m de largura x 7.3m comprimento com 2.8m de altura de teto. O chão deve estar nivelado com uma espessura mínima de 2 cm de concreto reforçado. Uma clarabóia de ar de pelo menos 0.91m x 0.91m deve ser instalada para ventilação adequada.

Pergunta: Que tipo de Gás e Eletricidade é necessário para operar o equipamento de cremação?

Resposta: As opções de combustível são: Gás Natural, Gás Liquefeito de Petróleo, ou Diesel. Eletricidade: 220 volts, 50/60 Hz.

Pergunta: Qual é a periodicidade típica de manutenção para o equipamento de cremação?

Resposta: A manutenção (re-calibragem) deve ser feita a cada conjunto de 500 cremações ou uma vez por ano, o que acontecer primeiro.

Pergunta: Que tipo de treinamento é necessário para operar o equipamento de cremação?

Resposta: Nossos técnicos qualificados estarão presentes para iniciar o funcionamento do equipamento e para treinar seu quadro de funcionários em como operar o equipamento e executar a manutenção geral e potencial reparo.

Pergunta: Qual tipo de serviços é necessário para instalar o equipamento?

Resposta: Você deve entrar em contato com um engenheiro local para preparar sua instalação para a chegada do equipamento. Os serviços incluiriam a instalação das conexões elétricas e de combustível recomendadas, além de disponibilizar um guindaste para descarregamento e posicionamento do equipamento dentro da instalação, e instalar uma chaminé através do telhado da instalação. A Matthews pode trabalhar diretamente com seu engenheiro para responder perguntas relacionadas à instalação do equipamento.

ANEXO 3

1- 5 Fotos do Crematorium Noordveld Nieuwegein na Holanda — visitado pela autora em 20/07/18.

Fotografia 1



Fotografia 2



Fotografía 3



Fotografia4



Fotografia 5



2-Fotos do processo de cremação e de urnas



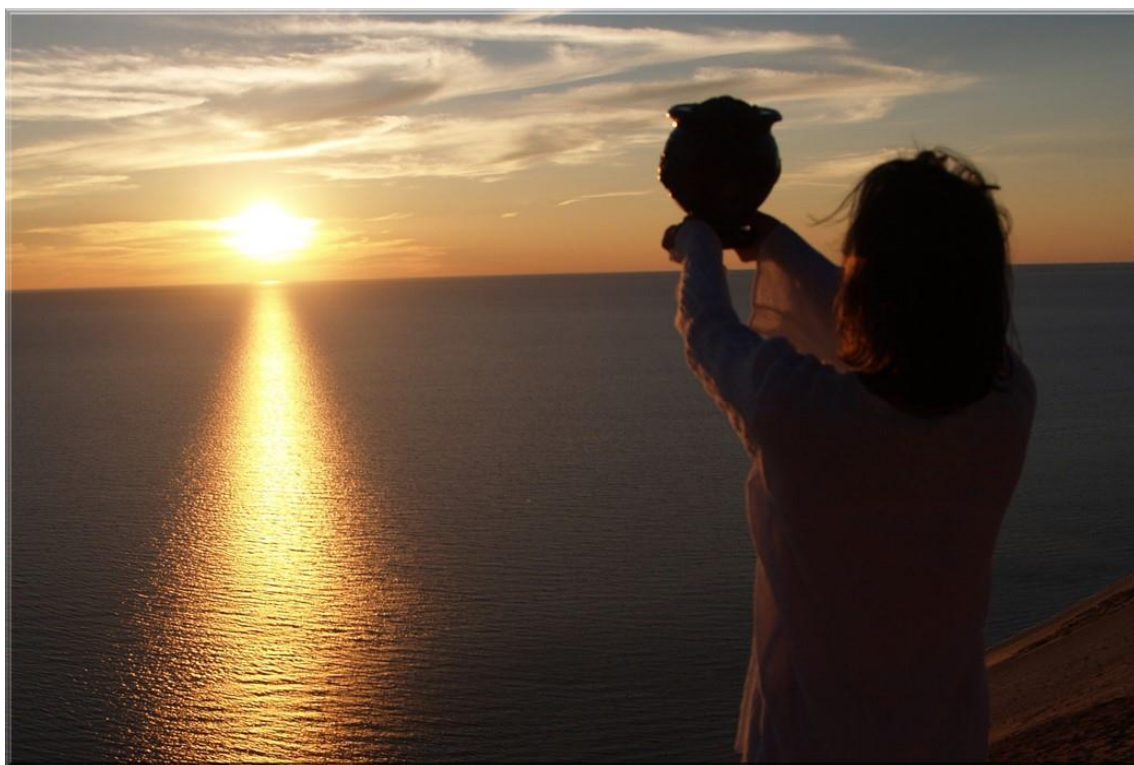
Fotografia1: 2 fornos para cremação



Fotografia2: processo de introdução do caixão no forno



Fotografia 3: Urnas
Modo mais ecológico de morrer





...ao pó voltarás

Logotipo da Empresa. *LÍRIO AZUL*

ANEXO 4

Mensagem que sera colocada na recepção do Crematório **Lirio Azul** “ao pó voltarás” Faça isso por mim...

Quando minha hora chegar, não tente introduzir vida artificial no meu corpo, através de uma máquina!

Em vez disso, doe meus olhos para um homem que nunca viu o sol nascer, o rosto de um bebe ou o amor nos olhos de uma mulher!

Doe meus rins para uma pessoa que depende de maquina para viver de semana em semana!

Pegue meu sangue, meus ossos, todos os músculos e nervos do meu corpo, e encontre uma maneira de fazer uma criança aleijada andar!

Explore todos os cantos do meu cérebro!

Pegue minhas células, se for necessário, e cultive-as!

Então, quem sabe algum dia, um garoto mudo consiga gritar quando seu time marcar um golo, e uma garota surda consiga ouvir o som dos pingos da chuva batendo na sua janela!

Queime o que restar de mim e espalhe as cinzas para ajudar as flores crescerem!

Se você quiser mesmo enterrar alguma coisa, enterre meus erros e minhas fraquezas!

Minha alma, eu peço que seja entregue a Deus! Se você quiser lembrar de mim, faça tudo isso como um gesto de bondade!

Se você fizer isso, aí sim, eu viverei para sempre...

(Autor desconhecido)